Supplemento ordinario alla "Gazzetta Ufficiale,, n. 32 dell'8 febbraio 2006 - Serie generale

Spediz. abb. post. 45% - art. 2, comma 20/b
Legge 23-12-1996, n. 662 - Filiale di Roma

GAZZETTA UFFICIALE

DELLA REPUBBLICA ITALIANA

PARTE PRIMA **Roma - Mercoledì, 8 febbraio 2006** SI PUBBLICA TUTTI I GIORNI NON FESTIVI

DIREZIONE E REDAZIONE PRESSO IL MINISTERO DELLA GIUSTIZIA - UFFICIO PUBBLICAZIONE LEGGI E DECRETI - VIA ARENULA 70 - 00100 ROMA
AMMINISTRAZIONE PRESSO L'ISTITUTO POLIGRAFICO E ZECCA DELLO STATO - LIBRERIA DELLO STATO - PIAZZA G. VERDI 10 - 00100 ROMA - CENTRALINO 06 85081

AVVISO AGLI ABBONATI

Si rammenta che la campagna per il rinnovo degli abbonamenti 2006 è terminata il 29 gennaio e che la sospensione degli invii agli abbonati, che entro tale data non hanno corrisposto i relativi canoni, avrà effetto nelle prossime settimane.

N. 35

AUTORITÀ PER LE GARANZIE
NELLE COMUNICAZIONI

DELIBERAZIONE 12 gennaio 2006.

Mercato della terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili (mercato n. 16 fra quelli identificati dalla raccomandazione della Commissione europea n. 2003/311/CE): Identificazione ed analisi del mercato, valutazione di sussistenza di imprese con significativo potere di mercato ed individuazione degli obblighi regolamentari. (Deliberazione n. 3/06/CONS).

SOMMARIO

AUTORITÀ PER LE GARANZIE NELLE COMUNICAZIONI

DECRETI E DELIBERE DI ALTRE AUTORITÀ

AUTORITÀ PER LE GARANZIE NELLE COMUNICAZIONI

DELIBERAZIONE 12 gennaio 2006.

Mercato della terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili (mercato n. 16 fra quelli identificati dalla raccomandazione della Commissione europea n. 2003/311/CE): Identificazione ed analisi del mercato, valutazione di sussistenza di imprese con significativo potere di mercato ed individuazione degli obblighi regolamentari. (Deliberazione n. 3/06/CONS).

L'AUTORITÀ

Nella sua riunione di Consiglio del 12 gennaio 2006;

Vista la legge 31 luglio 1997, n. 249, recante «Istituzione dell'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni e norme sui sistemi delle telecomunicazioni e radiotelevisivo»;

Visto il decreto legislativo 1º agosto 2003, n. 259, recante «Codice delle comunicazioni elettroniche», pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana n. 215 del 15 settembre 2003;

Vista la Raccomandazione della Commissione europea n. 2003/311/CE sui mercati rilevanti dei prodotti e dei servizi nell'ambito del nuovo quadro regolamentare delle comunicazioni elettroniche, relativamente all'applicazione di misure ex ante secondo quanto disposto dalla direttiva 2002/21/CE dell'11 febbraio 2003, pubblicata nella *Gazzetta Ufficiale* delle Comunità europee L 114 dell'8 maggio 2003;

Vista la delibera n. 217/01/CONS recante «Regolamento concernente l'accesso ai documenti» pubblicata nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana n. 141 del 20 giugno 2001;

Vista la delibera n. 335/03/CONS del 24 settembre 2003, recante «Modifiche e integrazioni al regolamento concernente l'accesso ai documenti approvato con delibera n. 217/01/CONS», pubblicata nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana n. 240 del 15 ottobre 2003;

Vista la delibera n. 453/03/CONS del 23 dicembre 2003, recante il «Regolamento concernente la procedura di consultazione di cui all'art. 11 del decreto legislativo 1º agosto 2003, n. 259», pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana del 28 gennaio 2004, n. 22;

Vista la delibera n. 118/04/CONS del 5 maggio 2004, recante «Disciplina dei procedimenti istruttori di cui al nuovo quadro regolamentare delle comunicazioni elettroniche», pubblicata nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana n. 116 del 19 maggio 2004 e le conseguenti disposizioni organizzative di cui alle determinazioni n. 1/04, 2/04, 1/05 e 2/05;

Vista la delibera n. 320/04/CONS del 29 settembre 2004, recante «Proroga dei termini di conclusione dei procedimenti istruttori di cui alla delibera n. 118/04/CONS», pubblicata nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana n. 241 del 13 ottobre 2004;

Vista la delibera n. 29/05/CONS del 10 gennaio 2005, recante «Proroga dei termini di conclusione dei procedimenti istruttori di cui alla delibera n. 118/04/CONS», pubblicata nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana n. 16 del 21 gennaio 2005;

Vista la delibera n. 239/05/CONS del 22 giugno 2005, recante «Proroga dei termini di conclusione dei procedimenti istruttori di cui alla delibera n. 118/04/CONS», pubblicata nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana n. 159 dell'11 luglio 2005;

Vista la delibera n. 373/05/CONS del 16 settembre 2005, che modifica la delibera n. 118/04/CONS recante «Disciplina dei procedimenti istruttori di cui al nuovo quadro regolamentare delle comunicazioni elettroniche», pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana del 3 ottobre 2005, n. 230;

Vista la delibera n. 338/99 del 6 dicembre 1999, recante «Interconnessione di terminazione verso le reti radiomobili e prezzi delle comunicazioni fisso-mobile originate dalla rete di Telecom Italia»;

Vista la delibera n. 485/01/CONS del 20 dicembre 2001, recante «Linee guida per la predisposizione della contabilità a fini regolatori da parte degli operatori mobili notificati ed evoluzione del sistema di contabilità dei costi» pubblicata nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana n. 7 del 9 gennaio 2002;

Vista la delibera n. 399/02/CONS del 4 dicembre 2002, recante «Linee guida per la contabilità a costi correnti per gli operatori notificati di rete fissa e mobile e misure in materia di predisposizione della contabilità regolatoria da parte degli operatori mobili» pubblicata nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana n. 3 dell'8 gennaio 2003;

Vista la delibera n. 47/03/CONS del 5 febbraio 2003, recante «Revisione e meccanismi di programmazione dei prezzi massimi di terminazione praticati dagli operatori di rete mobile notificati e regolamentazione dei prezzi delle chiamate fisso-mobile praticati dagli operatori di rete fissa notificati», pubblicata nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana n. 68 del 22 marzo 2003;

Vista la delibera n. 465/04/CONS del 22 dicembre 2004, recante «Consultazione pubblica sull'identificazione ed analisi del mercato della terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili, della valutazione del significativo potere di mercato per le imprese ivi operanti e sugli obblighi regolamentari cui vanno soggette le imprese che dispongono di un tale potere (mercato n. 16 fra quelli identificati dalla Raccomandazione sui mercati rilevanti dei prodotti e dei servizi della Commissione Europea)», pubblicata nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana n. 34 dell'11 febbraio 2005;

Sentite, in data 9 marzo 2005 le società Trans World Communications S.p.A. e ReteItaly s.r.l. (congiuntamente);

Sentita, in data 10 marzo 2005 la società TIM Italia S.p.A.;

Sentita, in data 10 marzo 2005 la società H3G S.p.A.;

Sentita, in data 10 marzo 2005 la società WIND Telecomunicazioni S.p.A.;

Sentita, in data 11 marzo 2005 l'Associazione Italiana Internet Providers (AIIP);

Sentite, in data 11 marzo 2005 le società BT Albacom S.p.A., Colt Telecom S.p.A, Eutelia S.p.A., Fastweb S.p.A., Tele2 S.p.A., Welcome Italia S.p.A. (congiuntamente);

Sentita, in data 11 marzo 2005 la società Vodafone Omnitel N.V;

Visti i contributi prodotti dai soggetti partecipanti alla consultazione pubblica;

Vista la delibera n. 286/05/CONS recante «Misure urgenti in materia di fissazione dei prezzi massimi di terminazione delle chiamate vocali su singole reti mobili» pubblicata nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana n. 171 del 25 luglio 2005;

Considerata la consultazione pubblica di cui alla delibera n. 465/04/CONS, le risultanze della medesima e le valutazioni dell'Autorità contenute nell'allegato A al presente provvedimento ed i relativi sub allegati A1, contenente la descrizione del modello di calcolo dei costi prospettici incrementali di lungo periodo per il servizio di terminazione mobile ed A2, contenente il modello di determinazione del tasso di remunerazione del capitale impiegato;

Considerata l'analisi di impatto regolamentare contenuta nell'allegato B al presente provvedimento;

Considerato che le conclusioni raggiunte nel presente provvedimento in merito alla valutazione della concorrenzialità del mercato portano a confermare le valutazioni che hanno condotto alla delibera n. 286/05/CONS e le misure con essa introdotte;

Visto il parere dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (AGCM), pervenuto in data 29 dicembre 2005, relativo allo schema di provvedimento concernente «Mercato della terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili (mercato n. 16 fra quelli identificati dalla raccomandazione della commissione europea n. 2003/311/CE) - Identificazione ed analisi del mercato, valutazione di sussistenza di imprese con significativo potere di mercato ed individuazione degli obblighi regolamentari» adottato dall'Autorità in data 23 novembre 2005;

Considerato che l'AGCM esprime innanzitutto un parere adesivo in merito all'individuazione di quattro distinti mercati nazionali rilevanti corrispondenti alla terminazione delle chiamate vocali, originate sia da reti fisse che da reti mobili, sulle reti mobili di ciascuno dei gestori attualmente operanti in Italia e condivide del tutto l'identificazione di TIM, Vodafone, Wind ed H3G quali operatori che detengono un significativo potere di mercato nei rispettivi mercati della terminazione vocale sulle proprie reti;

Considerato inoltre, che l'AGCM, da un lato, valuterebbe opportuno procedere ad una ulteriore segmentazione del mercato in relazione alla tecnologia (GSM o UMTS) sottostante alla fornitura del servizio di terminazione, e che, dall'altro lato, riconosce come un incremento del traffico terminato su rete UMTS renda in prospettiva ragionevole l'inclusione di entrambe le tecnologie nel medesimo mercato merceologico;

Ritenuto che, pur non procedendo ad una segmentazione del mercato rilevante, l'Autorità ha comunque tenuto in considerazione le differenze di costo sottostanti alle due tecnologie, dal momento che ha considerato l'incremento del traffico terminato su rete UMTS tanto nel consolidamento del modello contabile LRIC, quanto nella ridefinizione dei valori di riduzione programmata dei prezzi di terminazione delle chiamate vocali sulle singole reti mobili;

Considerato, infine, che l'AGCM, da un lato, segnala il particolare rilievo che assume l'analisi concorrenziale dei rapporti contrattuali concernenti la terminazione mobile-mobile ed, in particolare, rileva come - nel passato - la dimensione relativa degli operatori abbia inciso sull'effettiva possibilità di esercitare il proprio potere di mercato, conducendo a soluzioni negoziali favorevoli agli operatori di maggiori dimensioni, e, dall'altro lato, osserva che una piena efficacia della portata innovativa della regolamentazione proposta potrebbe essere messa in discussione dal perpetuarsi di simili comportamenti;

Considerato che, in merito a questi aspetti segnalati dall'AGCM, viene confermato nel presente provvedimento l'obbligo di trasmissione dei contratti di interconnessione, come già previsto dalla delibera n. 286/05/CONS, in modo che l'Autorità possa verificare l'effettivo rispetto di quanto previsto dal provvedimento medesimo, con riguardo, tra l'altro, agli accordi tra operatori mobili;

Vista la lettera della Commissione Europea SG-Greffe (2005) D/207789 del 23 dicembre 2005, relativa allo schema di provvedimento concernente «Mercato della terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili (mercato n. 16 fra quelli identificati dalla raccomandazione della commissione europea n. 2003/311/CE) - Identificazione ed analisi del mercato, valutazione di sussistenza di imprese con significativo potere di mercato ed individuazione degli obblighi regolamentari» adottato dall'Autorità in data 23 novembre 2005 e notificato alla Commissione Europea ed ai Paesi membri in data 1º dicembre 2005;

Considerato che la Commissione Europea, nel rilevare che l'Autorità ha proposto, nello schema di provvedimento, l'introduzione di un meccanismo di riduzione programmata dei prezzi di terminazione su rete mobile (network cap) per gli anni 2006-2008 ed ha imposto agli operatori di rete mobile soggetti al controllo di prezzo l'obbligo di contabilità dei costi, riconosce ed incoraggia l'intenzione dell'Autorità di monitorare l'allineamento della riduzione programmata dei prezzi di terminazione

su rete mobile con i costi e, nel caso di scostamenti tra l'evoluzione reale dei costi sottostanti ed il meccanismo di riduzione programmata, di tenere in considerazione tali scostamenti al fine di assicurare l'orientamento al costo dei prezzi di terminazione;

Considerato che la Commissione fa presente che, secondo quanto stabilito dall'art. 7, comma 5, della direttiva 2002/21/EC, l'Autorità deve tenere in massimo conto i commenti delle altre Autorità di regolamentazione nazionali e della Commissione e può adottare la decisione finale e, in tal caso, comunicarla alla Commissione;

Considerato che, a tal fine, l'Autorità provvederà a verificare, attraverso la contabilità regolatoria, la coerenza tra i prezzi di terminazione imposti e l'effettiva evoluzione dei costi sottostanti e che eventuali scostamenti tra i prezzi previsti ed i costi sottostanti saranno tenuti in considerazione per garantire l'effettiva implementazione dell'obbligo di orientamento al costo previsto dal presente provvedimento;

Considerato che le misure previste dal presente provvedimento avranno effetto dall'entrata in vigore del medesimo, fatti salvi ed impregiudicati gli effetti prodotti dalle misure di cui alla delibera n. 286/05/CONS;

Udita la relazione dei Commissari Nicola D'Angelo e Stefano Mannoni, relatori ai sensi dell'art. 32 del Regolamento concernente l'organizzazione ed il funzionamento dell'Autorità;

Delibera:

Capo I

Definizione del mercato rilevante e valutazione del significativo potere di mercato

Art. 1.

Analisi del mercato della terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili

1. L'Autorità adotta l'analisi del mercato della terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili, svolta tenendo in massima considerazione la Raccomandazione relativa ai mercati rilevanti di prodotti e servizi del settore delle comunicazioni elettroniche e le linee direttrici, ai sensi dell'art. 19 del Codice delle comunicazioni elettroniche.

2. Il testo dell'analisi di mercato è riportato nell'allegato A alla presente delibera, e nei relativi sub allegati A1 ed A2, e ne costituisce parte integrante ed essenziale.

3. L'analisi di impatto della regolamentazione è riportata nell'allegato B alla presente delibera e ne costituisce parte integrante ed essenziale.

Art. 2.

Definizione del mercato della terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili

1. Per ciascuna rete mobile è definito un mercato rilevante costituito dal mercato della terminazione delle chiamate vocali originate sia dalle reti fisse che dalle reti mobili.

2. I mercati così come definiti al precedente comma 1, non includono la terminazione SMS/dati e non risultano segmentati ulteriormente in base alla tecnologia sottostante (GSM o UMTS).

3. I mercati della terminazione di chiamate vocali sulle singole reti mobili hanno dimensione nazionale.

Art. 3.

Imprese notificate come aventi significativo potere di mercato

1. Nei mercati nazionali della terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili, come definiti al precedente art. 2, non sussistono condizioni di concorrenza effettiva.

2. Ai sensi dell'art. 52 del Codice, gli operatori TIM, Vodafone, WIND e H3G sono notificati quali detentori di significativo potere di mercato nel mercato della terminazione delle chiamate vocali sulle rispettive reti.

Capo II

Obblighi in capo alle imprese notificate come aventi significativo potere di mercato

Art. 4.

Obblighi in capo alle imprese notificate come aventi significativo potere di mercato

1. Ai sensi del Codice, delle leggi n. 481 del 14 novembre 1995 e n. 249 del 31 luglio 1997, sono imposti in capo a TIM, Vodafone, WIND e H3G in qualità di operatori aventi significativo potere di mercato nei mercati di cui all'art. 2, gli obblighi così come descritti nei seguenti articoli del Capo II del presente provvedimento.

2. Le condizioni attuative degli obblighi imposti al presente Capo II sono descritti nel successivo Capo III.

Art. 5.

Obbligo di accesso ed uso di determinate risorse di rete

1. Ai sensi dell'art. 49 del Codice, TIM, Vodafone, WIND e H3G sono soggetti all'obbligo di fornitura del servizio di interconnessione di terminazione delle chiamate vocali sulle rispettive reti ed agli obblighi di:

a) concedere accesso alle porte di interconnessione e consentire la co-ubicazione degli apparati terminali di trasmissione;

b) concedere accesso alle interfacce tecniche, ai protocolli e ad altre tecnologie rispondenti agli standard per garantire l'interoperabilità dei servizi di interconnessione di terminazione.

Art. 6.

Obbligo di trasparenza

1. Ai sensi dell'art. 46 del Codice, TIM, Vodafone, WIND e H3G sono soggetti all'obbligo di trasparenza nell'offerta dei servizi di cui al precedente art. 5.

2. Gli operatori di cui al precedente comma 1 pubblicano un'Offerta di riferimento contenente i termini e le condizioni tecniche, di fornitura ed economiche che includono, tra l'altro, le informazioni indicate al Capo III.

3. L'Offerta di riferimento è approvata dall'Autorità.

Art. 7.

Obbligo di non discriminazione

1. Ai sensi dell'art. 47 del Codice, TIM, Vodafone, WIND e H3G sono sottoposti all'obbligo di non discriminazione con riferimento all'applicazione delle medesime condizioni economiche e tecniche agli operatori terzi, alle società controllate, collegate ed alle proprie divisioni commerciali operanti nei mercati a valle che acquistano servizi di terminazione.

2. Gli operatori notificati trasmettono all'Autorità, entro trenta giorni dalla pubblicazione del presente provvedimento, gli accordi di interconnessione vigenti. In caso di modifica degli accordi vigenti ovvero di sottoscrizione di nuovi accordi di interconnessione, gli operatori trasmettono i medesimi all'Autorità entro 30 giorni dalla loro stipula.

Art. 8.

Obbligo di controllo dei prezzi e di contabilità dei costi

1. Ai sensi dell'art. 50 del Codice, TIM, Vodafone e WIND sono soggetti all'obbligo di controllo dei prezzi di terminazione, di orientamento al costo e di predisposizione di un sistema di contabilità regolatoria.

2. L'Autorità introduce, relativamente agli anni 2006-2008, un meccanismo programmato di riduzione dei prezzi di terminazione delle chiamate vocali sulle reti degli operatori mobili di cui al precedente comma 1.

Capo III

CONDIZIONI ATTUATIVE DEGLI OBBLIGHI IN CAPO ALLE IMPRESE NOTIFICATE COME AVENTI SIGNIFICATIVO POTERE DI MERCATO

Art. 9.

Condizioni attuative degli obblighi di trasparenza e non discriminazione: Pubblicazione dell'Offerta di riferimento

1. Entro novanta giorni dalla pubblicazione nella *Gazzetta Ufficiale* del presente provvedimento, gli operatori TIM, Vodafone, WIND e H3G formulano un'Offerta di riferimento contenente le seguenti informazioni:

a) prezzo del servizio di terminazione delle chiamate vocali sulla propria rete, eventualmente articolato in fasce orarie;

b) indicazione dei punti di interconnessione disponibili per gli operatori terzi;

c) elenco delle interfacce tecniche e dei protocolli per garantire l'interoperabilità dei servizi di interconnessione di terminazione;

d) condizioni tecniche ed economiche per la cobicazione delle apparecchiature di trasmissione dei circuiti di interconnessione.

2. L'Offerta di riferimento viene aggiornata con un preavviso di almeno sessanta giorni nel caso di variazione delle condizioni economiche dei servizi e con un preavviso di almeno novanta giorni nel caso di variazione delle condizioni tecniche di offerta dei servizi.

3. L'Offerta di riferimento è soggetta ad approvazione dell'Autorità nell'ambito di un procedimento istruttorio svolto nel rispetto del principio del contraddittorio.

Art. 10.

Condizioni attuative dell'obbligo di controllo di prezzo e di contabilità dei costi per TIM e Vodafone

1. A far data dalla notifica del presente provvedimento, rimane confermato che il prezzo del servizio di terminazione delle chiamate vocali sulla rete degli operatori TIM e Vodafone non può essere maggiore di 12,10 centesimi di euro al minuto.

2. A partire dal 1° luglio 2006, il prezzo del servizio di terminazione delle chiamate vocali sulla rete degli operatori TIM e Vodafone non può essere maggiore di 11,20 centesimi di euro al minuto.

3. A partire dalla medesima data di cui al precedente comma 2, il prezzo del servizio di terminazione delle chiamate vocali sulla rete degli operatori TIM e Vodafone è sottoposto ad un vincolo annuale di riduzione pari a IPC-13%.

4. Gli operatori TIM e Vodafone predispongono un sistema di contabilità regolatoria a costi storici ed a costi correnti per gli anni 2005, 2006 e 2007, sulla base di quanto previsto dalle delibere n. 485/01/CONS e n. 399/02/CONS, ed il modello a costi incrementali, di cui all'allegato A1 al presente provvedimento, per gli anni 2005, 2006 e 2007, da perfezionare in esito al tavolo tecnico di cui al successivo art. 15. Gli operatori trasmettono le risultanze del sistema di contabilità regolatoria entro 60 giorni dall'approvazione dei bilanci di esercizio.

Art. 11.

Condizioni attuative dell'obbligo di controllo di prezzo e di contabilità dei costi per WIND

1. A far data dalla notifica del presente provvedimento, rimane confermato che il prezzo del servizio di terminazione delle chiamate vocali sulla rete dell'operatore WIND non può essere maggiore di 14,35 centesimi di euro al minuto.

2. A partire dal 1° luglio 2006, il prezzo del servizio di terminazione delle chiamate vocali sulla rete dell'operatore WIND non può essere maggiore di 12,90 centesimi di euro al minuto.

3. A partire dalla medesima data di cui al precedente comma 2, il prezzo del servizio di terminazione delle

chiamate vocali sulla rete dell'operatore WIND è sottoposto ad un vincolo annuale di riduzione pari a IPC-16%.

4. L'operatore WIND predispone un sistema di contabilità regolatoria a costi storici ed a costi correnti per gli anni 2005, 2006 e 2007, sulla base di quanto previsto dalle delibere n. 485/01/CONS e n. 399/02/CONS, ed il modello a costi incrementali, di cui all'allegato A1 al presente provvedimento, per gli anni 2006 e 2007, da perfezionare in esito al tavolo tecnico di cui al successivo art. 15. L'operatore trasmette le risultanze del sistema di contabilità regolatoria entro sessanta giorni dall'approvazione dei bilanci di esercizio.

Art. 12.

Condizioni attuative dell'obbligo di controllo di prezzo: date di applicazione, vincolo di network cap e articolazione in fasce orarie

1. Le variazioni del prezzo di terminazione in rispetto del vincolo di riduzione annuale si applicano entro e non oltre le date del 1° luglio degli anni 2007 e 2008.

2. L'Indice dei Prezzi al Consumo (IPC) utilizzato al fine di determinare il vincolo di variazione effettivo IPC-X è l'indice dei prezzi al consumo, senza tabacchi, rilevato dall'ISTAT nel periodo 1° gennaio-31 dicembre dell'anno precedente di applicazione della variazione prevista per gli anni 2007 e 2008.

3. Gli operatori mobili soggetti all'obbligo di controllo dei prezzi hanno facoltà di articolare, nel rispetto del principio di trasparenza e non discriminazione, il prezzo di terminazione in funzione delle fasce orarie. Tale articolazione deve comunque avvenire nel rispetto del predetto valore massimo, inteso in tal caso come il valore medio ponderato sulla base del traffico terminato nelle singole fasce orarie e del paniere di traffico di riferimento.

4. In caso di articolazione del prezzo di terminazione, l'operatore trasmette all'Autorità il paniere di traffico di riferimento, ovvero quello relativo al periodo che va dal 1° gennaio al 31 dicembre dell'anno precedente quello di applicazione delle variazioni del prezzo di terminazione. Tale paniere dovrà inoltre includere i dati disaggregati per operatore di originazione e per tipologia di traffico.

5. Qualora un operatore di rete mobile offra contemporaneamente un prezzo unico ed un prezzo articolato nelle fasce di picco e fuori-picco, gli operatori interconnessi hanno potestà di scegliere tra le due possibilità.

Art. 13.

Modello di contabilità a costi incrementali

1. L'Autorità adotta il modello di contabilità a costi incrementali descritto in allegato A1 al presente provvedimento.

Art. 14.

Calcolo del tasso di remunerazione del capitale

1. Ai fini del presente provvedimento, il tasso di remunerazione del capitale impiegato per i servizi di terminazione mobile forniti dagli operatori notificati e soggetti all'obbligo di controllo dei prezzi e di contabilità dei costi è pari al 12,4%.

Capo IV

Art. 15.

Disposizioni transitorie e finali

1. Con il presente provvedimento si intendono confermate le misure introdotte con la delibera n. 286/05/CONS e fatti salvi gli effetti da questa prodotti.

2. Fermo restando quando previsto all'art. 9, comma 1, del presente provvedimento, gli operatori notificati TIM, Vodafone e WIND comunicano all'Autorità ed agli operatori interconnessi, entro e non oltre il 1° maggio 2006 il prezzo di terminazione da applicare a far data dal 1° luglio 2006, eventualmente articolato in fasce orarie. In quest'ultimo caso, i medesimi operatori di rete mobile comunicano all'Autorità il paniere di traffico di relativo al periodo 1° gennaio-31 dicembre 2005. Tale paniere dovrà inoltre includere i dati disaggregati per operatori di originazione e per tipologia di traffico.

3. Entro trenta giorni dalla pubblicazione del presente provvedimento, l'Autorità avvia un tavolo tecnico, con la partecipazione di tutti gli operatori mobili, per l'ulteriore sviluppo del modello di contabilità a costi incrementali. L'attività del tavolo tecnico si conclude entro il 30 novembre 2006.

4. L'Autorità valuterà l'applicazione degli obblighi di cui all'art. 50 del Codice all'operatore H3G entro il 31 luglio 2006.

5. Il presente provvedimento è notificato alle società TIM, Vodafone, Wind e H3G e Telecom Italia.

6. Il presente provvedimento è trasmesso alla Commissione Europea ed alle Autorità di regolamentazione degli Stati membri dell'Unione Europea.

Il presente provvedimento è pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana, nel Bollettino ufficiale e sul sito web dell'Autorità.

Roma, 12 gennaio 2006

Il presidente
Calabrò

I commissari relatori
D'Angelo - Mannoni

Il segretario generale
Viola

ALLEGATO A ALLA DELIBERA N. 3/06/CONS

MERCATO DELLA TERMINAZIONE DI CHIAMATE VOCALI SU SINGOLE RETI MOBILI (MERCATO N. 16 FRA QUELLI IDENTIFICATI DALLA RACCOMANDAZIONE DELLA COMMISSIONE EUROPEA N. 2003/311/CE):

IDENTIFICAZIONE ED ANALISI DEL MERCATO, VALUTAZIONE DI SUSSISTENZA DI IMPRESE CON SIGNIFICATIVO POTERE DI MERCATO ED INDIVIDUAZIONE DEGLI OBBLIGHI REGOLAMENTARI

1. INTRODUZIONE

1.1 Il procedimento istruttorio

1. L'Autorità ha pubblicato, in data 28 gennaio 2005, sul proprio sito *web* e, in data 11 febbraio 2005, nella Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana, la proposta di provvedimento relativa al mercato in esame (allegato B alla delibera n. 465/05/CONS). Ai sensi dell'art. 3 della delibera n. 453/03/CONS, l'Autorità ha convocato in audizione le imprese che hanno presentato apposita istanza al fine di illustrare le proprie osservazioni in merito alla proposta di provvedimento. In particolare, l'Autorità nei giorni 9, 10 e 11 marzo 2005 ha sentito le società:

- Trans World Communications S.p.A. e ReteItaly s.r.l. (congiuntamente);
- TIM Italia S.p.A.;
- H3G S.p.A.;
- WIND Telecomunicazioni S.p.A.;
- l'Associazione Italiana Internet Providers (AIIP);
- le società BT Albacom S.p.A., Colt Telecom S.p.A, Eutelia S.p.A., Fastweb S.p.A., Tele2 S.p.A., Welcome Italia S.p.A. (congiuntamente);
- Vodafone Omnitel N.V;

2. Tutte le società appena elencate hanno anche presentato, entro i termini previsti dalla delibera n. 453/03/CONS, un documento contenente le osservazioni rappresentate in audizione. Il documento presentato dalle società BT Albacom S.p.A., Colt Telecom S.p.A, Eutelia S.p.A., Fastweb S.p.A., Tele2 S.p.A., Welcome Italia S.p.A. è stato anche sottoscritto dalle società Atlanet S.p.A., Tiscali Italia s.r.l. La società MCI Italia S.p.A. ha inviato il proprio documento di risposta alla consultazione pubblica, pur non avendo preso parte ad alcuna audizione.

3. Il presente documento integra la proposta di provvedimento di cui all'allegato B della delibera n. 465/05/CONS (sull'identificazione ed analisi del mercato della terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili, sulla valutazione di sussistenza del significativo potere di mercato per le imprese ivi operanti e sugli obblighi regolamentari cui vanno soggette le imprese che dispongono di un tale potere, mercato n. 16 fra quelli identificati dalla raccomandazione sui mercati rilevanti della Commissione europea) con la sintesi delle osservazioni formulate dagli operatori in sede di

consultazione pubblica e le relative valutazioni dell'Autorità. Il presente documento, adottato dall'Autorità in data 23 novembre 2005, è stato trasmesso all'Autorità Antitrust ed alla Commissione Europea, ai sensi degli artt. 19, comma 1 e 12, comma 6 del Codice.

1.2 La Delibera n.286/05/CONS

4. In data 19 luglio 2005 l'Autorità è intervenuta nel mercato in esame, con delibera n. 286/05/CONS, adottando misure urgenti in materia di fissazione dei prezzi massimi di terminazione delle chiamate vocali su singole reti mobili. L'Autorità ha rilevato la sussistenza di condizioni di straordinarietà e di urgenza tali da esigere l'adozione di un provvedimento cautelare, secondo quanto previsto dall'art. 12, comma 6 del Codice, finalizzato alla salvaguardia della concorrenza e alla tutela degli interessi degli utenti.

5. Ciò in ragione del fatto che le tariffe di terminazione vigenti sulle reti mobili erano suscettibili di un ben maggior grado di orientamento ai costi. Inoltre, l'Autorità rilevava un significativo scostamento delle tariffe di terminazione nazionali rispetto alla media europea dei prezzi di terminazione. Infine, l'Autorità evidenziava che le misure di riduzione dei prezzi di terminazione delle chiamate vocali proposte nella delibera n. 465/04/CONS non sarebbero altrimenti state deliberate prima della fine del 2005.

6. Tale intervento era suscettibile di determinare effetti pro-concorrenziali ed a tutela dell'utenza. Con riguardo alla salvaguardia della concorrenza, l'Autorità osservava che una riduzione delle tariffe di terminazione per chiamate originate sia da reti fisse che da reti mobili avrebbe rivestito una notevole importanza per gli operatori mobili nuovi entranti. Essa infatti avrebbe consentito a questi ultimi di competere in modo più efficace con gli operatori mobili maggiori. Relativamente ai benefici per l'utenza, l'Autorità stimava che una riduzione dei prezzi massimi di terminazione degli operatori Tim, Vodafone e Wind, nei termini disposti dalla citata delibera, avrebbe consentito un risparmio su base annua superiore a 300 milioni di euro.

7. In ragione di tali elementi, l'Autorità perveniva, a titolo provvisorio ed in via d'urgenza, alla identificazione dei mercati rilevanti nonché alla identificazione degli operatori detentori di significativo potere di mercato nei mercati individuati. Concordemente alle valutazioni espresse dall'Autorità nell'ambito della delibera n. 465/04/CONS ed in accordo con l'orientamento della Commissione definito nella Raccomandazione sui mercati rilevanti, l'Autorità procedeva, pertanto, a:

- individuare quattro mercati rilevanti corrispondenti alla terminazione delle chiamate vocali, originate da reti fisse e mobili, sulle reti di ciascun operatore mobile operante allo stato operante in Italia: Tim, Vodafone, Wind e H3G;
- identificare ciascun operatore (Tim, Vodafone, Wind e H3G) quale detentore di significativo potere di mercato sul relativo mercato rilevante.

8. Alla luce di tale individuazione dei mercati rilevanti e della designazione degli operatori mobili quali detentori di significativo potere di mercato nelle singole reti mobili, l'Autorità riteneva

necessario porre in capo ad alcuni degli operatori dotati di significativo potere di mercato, in via cautelare e temporanea, i seguenti obblighi:

- per Tim e Vodafone, la conferma dell'obbligo di controllo del prezzo massimo di terminazione delle chiamate vocali sulle proprie reti mobili, e la fissazione, a partire dal 1° settembre 2005, dello stesso prezzo al valore di 12,10 centesimi di euro al minuto;

- per Wind, l'imposizione dell'obbligo di controllo del prezzo massimo di terminazione delle chiamate vocali sulla propria rete mobile, e la fissazione, a partire dal 1° settembre 2005, dello stesso prezzo al valore di 14,35 centesimi di euro al minuto.

9. Le misure di cui alla delibera 286/05/CONS sono, ai sensi di quanto previsto dall'art. 12, comma 6, del Codice, di natura temporanea e cautelare, e sono vigenti sino al completamento del presente procedimento e comunque non oltre il 31 gennaio 2006.

10. In merito al provvedimento cautelare di cui alla delibera n. 286/05/CONS, si fa presente che lo schema di provvedimento, come approvato dal Consiglio dell'Autorità in data 6 luglio 2005, è stato trasmesso all'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (AGCM) che ha reso il proprio parere in data 14 luglio 2005.

11. Con riferimento in particolare alla definizione del mercato rilevante, l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, ha ritenuto condivisibile ed in linea con la Raccomandazione della Commissione, la definizione di un singolo mercato nazionale all'ingrosso, per ogni rete mobile operante in Italia della terminazione vocale. L'AGCM ha anche rappresentato la possibilità di una ulteriore distinzione dei mercati suddetti in relazione alla tecnologia GSM o UMTS utilizzata per la terminazione delle chiamate. L'AGCM ha inoltre espresso un giudizio positivo in merito all'inclusione nel mercato rilevante delle chiamate originate sia da rete fissa che da rete mobile. A parere dell'AGCM, la definizione di un'unica tariffa massima di terminazione appare, inoltre, produttiva di effetti pro-concorrenziali estremamente rilevanti.

2. IL QUADRO DI RIFERIMENTO NORMATIVO E REGOLAMENTARE

12. Il 24 aprile 2002 le Istituzioni europee hanno adottato il nuovo pacchetto regolamentare che istituisce un quadro normativo comune per le reti ed i servizi di comunicazione elettronica.

13. Il nuovo quadro regolamentare si compone principalmente di 5 direttive, di una Raccomandazione e delle Linee guida. In particolare si tratta dei seguenti documenti:

a. direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio che istituisce un quadro normativo comune per le reti ed i servizi di comunicazione elettronica (2002/21/CE), c.d. "direttiva quadro"[1];
b. direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio relativa alle autorizzazioni per le reti e i servizi di comunicazione elettronica (2002/20/CE), c.d. "direttiva autorizzazioni"[2];

---

[1] In GUCE L 108 del 24 aprile 2002, pag. 33.
[2] In GUCE L 108 del 24 aprile 2002, pag. 21.

c. direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio relativa all'accesso e alle reti di comunicazione elettronica e alle risorse correlate, e all'interconnessione delle medesime (2002/19/CE), c.d. "direttiva accesso"[3];
d. direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio relativa al servizio universale e ai diritti degli utenti in materia di reti e di servizi di comunicazione elettronica (2002/22/CE), c.d. direttiva servizio universale"[4];
e. direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio del 12 luglio 2002 relativa al trattamento dei dati personali e alla tutela della vita privata nel settore delle comunicazioni elettroniche (2002/58/CE), c.d. "direttiva protezione dati"[5].

14. Inoltre, ed ai fini del procedimento in esame, particolare rilievo rivestono altri tre atti, ovvero:

a. la Raccomandazione sui mercati rilevanti dei prodotti e dei servizi nell'ambito del nuovo quadro regolamentare delle comunicazioni elettroniche, relativamente all'applicazione di misure ex ante secondo quanto disposto dalla direttiva 2002/21/CE, adottata l'11 febbraio 2003[6] (di seguito, la Raccomandazione);
b. le Linee direttrici della Commissione per l'analisi del mercato e la valutazione del significativo potere di mercato ai sensi del nuovo quadro normativo comunitario per le reti e i servizi di comunicazione elettronica, adottate dalla Commissione il 9 luglio 2002[7] (di seguito, le Linee direttrici o Linee guida);
c. la Raccomandazione relativa alle notificazioni, ai termini e alle consultazioni di cui all'articolo 7 della direttiva 2002/21/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, adottata il 23 luglio 2003[8] (di seguito, la Raccomandazione sull'art. 7).

15. Il nuovo quadro normativo sopra delineato ed, in particolare, la direttiva quadro, la direttiva accesso, la direttiva autorizzazioni e la direttiva servizio universale sono state recepite, in Italia, dal d.lgs. 259/03 del 1° agosto 2003, recante "Codice delle comunicazioni elettroniche"[9] (di seguito, anche il Codice).

16. La Raccomandazione ha ad oggetto i diciotto mercati rilevanti dei prodotti e dei servizi del settore delle comunicazioni elettroniche le cui caratteristiche sono tali da giustificare l'imposizione degli obblighi di regolamentazione ex ante. L'art. 15, comma 3 e l'art. 7, comma 4, della direttiva

---

[3] In GUCE L 108 del 24 aprile 2002, pag. 7.
[4] In GUCE L 108 del 24 aprile 2002, pag. 51.
[5] In GUCE L 201 del 31 luglio 2002, pag. 37. A queste direttive deve aggiungersi la direttiva della Commissione europea sulla concorrenza nei mercati delle reti e servizi di comunicazione elettronica del 16 settembre 2002 (2002/77/CE, c.d. "direttiva concorrenza", in GUCE L 249 del 17 settembre 2002, pag. 21), la decisione della Commissione europea del 29 luglio 2002 che istituisce il gruppo dei "Regolatori europei per le reti e i servizi di comunicazione elettronica" (2002/627/CE, in GUCE L 200 del 30 luglio 2002, pag. 38), la decisione del Parlamento europeo e del Consiglio del 7 marzo 2002 relativa ad un quadro normativo in materia di spettro radio nella Comunità europea (676/2002/CE, c.d. "decisione spettro radio", in GUCE L 108 del 24 aprile 2002, pag. 1) e il Regolamento relativo all'accesso disaggregato alla rete locale del 18 dicembre 2000 (2887/2000/CE, in GUCE L 336 del 30 dicembre 2000, pag. 4).
[6] In GUCE L114 del 8 maggio 2003, pag.45.
[7] In GUCE C 165 del 11 luglio 2002, pag. 6.
[8] In GUCE L 190 del 30 luglio 2003, pag. 13.
[9] Pubblicato nella *Gazzetta ufficiale* della Repubblica italiana del 15 settembre 2003, n. 214 ed entrato in vigore il 16 settembre 2003.

quadro, inoltre, prevedono che uno Stato membro, ove ricorrano particolari circostanze, possa identificare un mercato rilevante differente da quelli previsti dalla Raccomandazione. Tali disposizioni sono state recepita dall'art. 18 e dall'art. 12, comma 4 del Codice delle comunicazioni elettroniche.

17. Le Linee guida della Commissione illustrano alcuni criteri cui le Autorità nazionali di regolamentazione (di seguito, le ANR o le Autorità) devono fare riferimento nell'ambito delle analisi dei mercati di cui agli artt. 14, 15 e 16 della direttiva quadro, recepiti rispettivamente dagli art. 17, 18 e 19 del Codice delle comunicazioni elettroniche. L'art. 14, in particolare, attribuisce alle ANR il compito di svolgere le analisi sul grado di sviluppo della concorrenza nei mercati individuati dalla Raccomandazione sui mercati rilevanti volte ad accertare se le imprese che vi operano dispongano, singolarmente o congiuntamente, di un significativo potere di mercato.

18. Il nuovo quadro regolamentare riconosce il termine della fase di liberalizzazione dei mercati e sancisce la convergenza tra disciplina regolamentare e disciplina antitrust, in primo luogo attraverso la definizione dell'analogia tra significativo potere di mercato e posizione dominante. Infatti, la direttiva quadro (considerando 25) indica che "la definizione di quota di mercato significativa di cui alla direttiva 97/33/CE (…) si è dimostrata utile nelle prime fasi di liberalizzazione dei mercati in quanto soglia che fa scattare alcuni obblighi ex ante, ma essa deve essere adattata per tenere conto di realtà di mercato più complesse e dinamiche. Per tale motivo la definizione di cui alla presente direttiva è equivalente alla nozione di posizione dominante enucleata dalla giurisprudenza della Corte di giustizia e del Tribunale di primo grado delle Comunità europee", laddove per posizione dominante si intende la "situazione di potenza economica grazie alla quale un'impresa che la detiene è in grado di ostacolare la persistenza di una concorrenza effettiva sul mercato di cui trattasi e ha la possibilità di tenere comportamenti alquanto indipendenti nei confronti dei suoi concorrenti, dei suoi clienti ed, in ultima analisi, di consumatori"[10].

19. Il percorso che il nuovo quadro regolamentare delinea per l'analisi sulla concorrenzialità dei mercati, richiede che le Autorità procedano dapprima alla definizione del mercato, sia per quanto riguarda i mercati identificati dalla Commissione come rilevanti in quanto suscettibili di regolamentazione ex ante, sia per ciò che concerne eventuali ulteriori mercati non inclusi in tale lista. Una volta definito il mercato dal punto di vista merceologico e geografico, si procede alla verifica della sussistenza di posizioni dominanti, individuali o collettive, al termine della quale le Autorità introducono, rimuovono o modificano gli obblighi regolamentari. Gli artt. 18 e 19 del Codice delle comunicazioni elettroniche prevedono, in applicazione degli artt. 15 e 16 della direttiva quadro, che la definizione dei mercati rilevanti e l'analisi degli stessi debbano essere condotte tenendo nel massimo conto la Raccomandazione e le Linee guida. In tal senso, la quota di mercato sarà uno degli elementi da prendere in considerazione al fine della verifica della sussistenza di una posizione dominante, dovendo le ANR analizzare tutta una serie di altri criteri, così come riportato nelle Linee guida.

---

[10] Sentenza *United Brands* del 14 febbraio 1978, causa n. 27/76, in *Raccolta*, 1978, pp. 207 e ss..

20. Gli obblighi regolamentari imposti in esito di ciascuna analisi di mercato rimarranno in vigore fino al termine dell'analisi di mercato successiva[11], fatta salva la possibilità di procedere ad un'attività di revisione e verifica qualora l'Autorità lo reputi opportuno.

21. Le procedure per lo svolgimento delle analisi di mercato sono contenute negli artt. 6 e 7 della direttiva quadro, nella Raccomandazione sull'art. 7, negli artt. 11 e 12 del Codice delle comunicazioni elettroniche, nonché nelle delibere dell'Autorità n. 335/03/CONS[12] e n. 453/03/CONS[13]. In particolare, viene previsto che, qualora l'Autorità intenda adottare provvedimenti che abbiano un impatto rilevante sul mercato di riferimento, le parti interessate possano presentare le proprie osservazioni sulla proposta di provvedimento, così come definito dall'art. 1, comma 2 della delibera n. 453/03/CONS, entro i termini stabiliti, comunque non inferiori a trenta giorni.

22. Al termine della fase di consultazione nazionale, la proposta di provvedimento viene inviata all'Autorità garante della concorrenza e del mercato, che rende il parere entro il termine di quarantacinque giorni[14].

23. Infine, qualora l'Autorità intenda adottare un provvedimento che influenzi gli scambi tra Stati membri, rende accessibile il testo del provvedimento alla Commissione europea e alle altre ANR – secondo le modalità indicate nella Raccomandazione sull'art. 7 - che si possono esprimere entro il termine di trenta giorni.

24. Il meccanismo descritto contempla due eccezioni. La prima si verifica qualora la Commissione, durante la consultazione, abbia espresso un parere nel quale dichiara che la misura proposta crea barriere al mercato unico, ovvero potrebbe rivelarsi incompatibile con il diritto comunitario o con gli obiettivi di cui all'art. 8 della direttiva quadro.

25. In questo caso, il provvedimento non può essere adottato per due mesi ulteriori, nel corso dei quali la Commissione (sentito il Comitato comunicazioni) può adottare una decisione motivata in cui chiede all'Autorità di ritirare il progetto. Diversamente, se nei due mesi la Commissione non si pronuncia, l'Autorità può adottare il provvedimento così come era stato notificato in origine.

26. La seconda eccezione riguarda la possibilità che le Autorità hanno di adottare provvedimenti in deroga alla procedura sopra descritta. Questo può verificarsi nel caso di misure temporanee che le Autorità siano chiamate ad applicare al fine di salvaguardare la concorrenza e tutelare gli interessi degli utenti.

---

[11] Da effettuarsi, in ogni caso, ogni diciotto mesi (artt. 19 e 66 del Codice delle comunicazioni).

[12] Delibera del 24 settembre 2003, recante "Modifiche e integrazioni al regolamento concernente l'accesso ai documenti, approvato con delibera n. 217/01/CONS" pubblicata nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica Italiana del 15 ottobre 2003, n. 240.

[13] Delibera del 23 dicembre 2003, recante "Regolamento concernente la procedura di consultazione di cui all'articolo 11 del decreto legislativo 1° agosto 2003, n. 259" pubblicata nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica Italiana del 28 gennaio 2004, n. 22

[14] Secondo quanto stabilito nell'accordo di collaborazione tra l'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni e l'Autorità garante della concorrenza e del mercato in materia di comunicazioni elettroniche del 27 gennaio 2004, pubblicato sul sito web dell'Autorità.

27. Tali misure dovranno comunque essere comunicate alla Commissione e alle altre Autorità e, in ogni caso, per essere trasformate da temporanee in permanenti, o in caso di proroga, dovranno essere adottate seguendo la procedura di cui all'art. 12, commi 3 e 4 del Codice delle comunicazioni elettroniche.

28. Per quanto riguarda la regolamentazione applicata al mercato in esame nel presente provvedimento, in applicazione del quadro normativo del 1998, l'Autorità, con la delibera n. 197/99 del 7 settembre 1999 ha identificato le società Telecom Italia Mobile (TIM) e Vodafone Omnitel (Vodafone)[15] quali aventi notevole forza di mercato (SMP) nel mercato retail dei sistemi di comunicazioni mobili ad uso pubblico e nel mercato wholesale dell'interconnessione[16]. Per quanto riguarda il mercato geografico, per entrambi i mercati, l'Autorità ha stabilito che esso è nazionale.

29. Le delibere n. 350/02/CONS del 6 novembre 2002 e n. 160/03/CONS del 7 maggio 2003 hanno confermato l'identificazione di TIM e Vodafone quali società aventi SMP negli stessi due mercati.

30. I principali obblighi imposti a TIM e Vodafone in quanto operatori aventi SMP riguardano i servizi wholesale di terminazione mobile.

31. Con la delibera n. 338/99 del 6 dicembre 1999, l'Autorità ha imposto un tetto medio per il prezzo di terminazione sulle reti TIM e Vodafone[17]. Tale delibera ha inoltre imposto obblighi di non discriminazione e di separazione contabile relativamente ai costi di interconnessione[18].

32. La delibera n. 47/03/CONS del 5 febbraio 2003 ha rivisto il tetto medio per la terminazione mobile[19] e, nel confermare gli altri obblighi imposti alle società mobili con SMP, ha fissato il tetto medio a 14,95 eurocent/min, a valere dal giugno 2003.

33. Dalla notifica quali operatori con SMP nel mercato dei sistemi radiomobili ad uso pubblico, la delibera n. 388/00/CONS fa discendere per TIM e Vodafone anche obblighi relativamente ai servizi di roaming nazionale sulle reti di seconda generazione (2G) acquistati da nuovi operatori mobili che entrino sul mercato in forza di licenze per servizi di comunicazione mobile di terza generazione (3G). In particolare, mentre tutti gli operatori di seconda generazione (TIM, Vodafone

---

[15] Già Omnitel Pronto Italia. Nel seguito si farà riferimento a questa società tramite la sua denominazione sociale attuale.

[16] Si veda la Tabella 1 della nota esplicativa alla Raccomandazione sui mercati rilevanti per il collegamento tra i segmenti di mercato soggetti agli obblighi stabiliti dal quadro normativo del 1998 e quelli inclusi nell'allegato I della Direttiva Quadro.

[17] Il tetto è pari a 360 lire/min (18,59 eurocent/min). Alle società con SMP è lasciata facoltà di articolare i prezzi di terminazione in funzione di fasce orarie (*peak* e *off-peak*) con il vincolo che la media ponderata (utilizzando come pesi i volumi di traffico nell'anno precedente) rispetti il tetto imposto (Titolo I, punto 1, delibera citata). In applicazione del principio di orientamento al costo, l'Autorità ha stabilito tale tetto in base ad un *benchmark* internazionale ed ai criteri di valutazione individuati dalla Società KPMG per conto della Commissione europea. In particolare, Il lavoro della Società KPMG per la Commissione stabilisce in "otto volte il doppio transito di terminazione su rete fissa" il valore massimo di differenza tra il costo di terminazione su rete *fissa* ed il costo di terminazione su rete *mobile*.

[18] Titolo IV, punto 2: "*Il prezzo di terminazione […] si applica a tutti i contratti di interconnessione dalla data di entrata in vigore del presente provvedimento*" e Titolo I, punto 2.

[19] Anche alla luce delle relazioni del consulente indipendente (KPMG) circa la contabilità regolatoria di TIM e Vodafone per il 1999 redatte nel dicembre 2002, predisposte in base al modello "*fully allocated costs*" a costi correnti. Le principali delibere con cui l'Autorità ha definito gli obblighi di separazione contabile di TIM e Vodafone sono: la n. 340/00/CONS (9 giugno 2000); la n. 485/01/CONS (4 dicembre 2002) e la n. 399/02/CONS (4 dicembre 2002).

e Wind) devono fornire il roaming nazionale ai nuovi entranti per i primi 30 mesi dall'avvio del servizio su tutto il territorio nazionale[20] a condizioni eque, non discriminatorie e trasparenti. TIM e Vodafone sono anche tenuti al "rispetto del principio dell'orientamento ai costi effettivamente sostenuti"[21]. H3G ha iniziato a commercializzare i propri servizi radiomobili di terza generazione nel marzo 2003[22].

34. Oltre a quanto descritto sopra, non esistono altri obblighi di fornitura di capacità wholesale in capo agli operatori mobili con SMP nel mercato dell'interconnessione[23] né sono stati imposti a TIM e Vodafone specifici obblighi riguardo la fornitura di servizi retail. In forza di quanto sopra, il mercato nazionale all'ingrosso per servizi internazionali di roaming per le reti telefoniche pubbliche mobili, identificato dalla Commissione europea come rilevante ai fini dell'applicazione del nuovo quadro normativo è, ad oggi, sostanzialmente deregolamentato.

35. Oltre a quanto riportato, i più importanti interventi dell'Autorità nei mercati della telefonia mobile, hanno riguardato la disciplina della portabilità del numero mobile (mobile number portability, di seguito MNP).

36. In forza della delibera n. 12/01/CIR del 7 giugno 2001, la MNP è stata resa disponibile nell'aprile 2002. Con la delibera n. 19/01/CIR del 7 agosto 2001, l'Autorità ha specificato, tra l'altro, che il periodo per la realizzazione della prestazione di MNP non potesse superare i cinque giorni lavorativi e che in nessun caso l'operatore donor (cedente il numero) potesse addebitare direttamente all'utente, anche solo in parte, i costi per la migrazione ad altro operatore. In tale delibera, l'Autorità ha lasciato facoltà agli operatori mobili di accordarsi relativamente al prezzo interoperatore (pagato dall'operatore recipient - ricevente il numero - all'operatore donor) per la prestazione della MNP per il periodo aprile 2002-dicembre 2002. Gli operatori hanno concordato - al tempo - un prezzo pari a euro 27 per numero portato.

37. Con la delibera n. 13/02/CIR del 28 dicembre 2002, l'Autorità ha fissato l'attuale tetto per il prezzo interoperatore per la MNP, a valere dal 1° gennaio 2003, pari a euro10,02 per numero portato.

---

[20] Tale limite è esteso a 60 mesi "limitatamente ai capoluoghi di provincia non coperti dal nuovo entrante secondo il calendario che verrà specificato nel capitolato d'oneri della licenza." (art. 5, comma 1, lett. b, delibera citata).
[21] Art. 5, punto 3.
[22] La disciplina del *roaming* nazionale a favore del quarto operatore mobile 2G, Blu (che è uscito dal mercato nella seconda metà del 2002) era ispirata agli stessi principi, prevedendo l'orientamento al costo solo per le reti degli operatori notificati, TIM e Vodafone (vedi delibera n. 69/99 del 9 giugno 1999).
[23] Nella delibera n. 544/00/CONS del 1° agosto 2000, l'Autorità stabilisce all'art. 1 che "[…] *allo stato, non risult[a] giustificato un intervento della regolamentazione diretto a fissare le condizioni per l'ingresso nel mercato dei sistemi radiomobili degli operatori virtuali di rete mobile e dei fornitori accesso indiretto*."

2. DEFINIZIONE DEL MERCATO RILEVANTE

Introduzione

38. Secondo quanto previsto dal quadro regolamentare precedentemente in vigore (il c.d. quadro normativo ONP- open network provision - del 1998) non tutti i segmenti dell'industria delle telecomunicazioni soggetti a regolamentazione ex ante rappresentano "mercati" ai sensi del diritto e della pratica della concorrenza. Il nuovo quadro regolamentare si fonda, invece, sul principio che i mercati da assoggettare a regolamentazione siano definiti conformemente ai principi delle norme europee sulla concorrenza.

39. In sintesi, nell'ambito della pratica del diritto della concorrenza, la definizione del mercato è quel processo il cui fine ultimo è di individuare un insieme di prodotti/servizi e loro fornitori (attuali e potenziali) che siano effettivamente alternativi per la soddisfazione di un determinato bisogno economico — delimitandone al tempo stesso l'ambito geografico di riferimento.

40. Nell'applicare tale approccio, l'Autorità riconosce la particolare importanza della valutazione del contesto competitivo in termini prospettici e tiene in debito conto il prevedibile sviluppo dell'innovazione, rispettando, al contempo, il principio di neutralità tecnologica. Tale orientamento appare fondamentale anche alla luce della crescente convergenza tecnologica che aumenterà il livello di sostituibilità tra i diversi servizi di comunicazioni elettroniche.

41. Il punto di partenza per la definizione e l'individuazione dei mercati, è l'utilizzo del c.d. test del monopolista ipotetico (di seguito, TMI), volto a valutare la sostituibilità dal lato della domanda e dell'offerta[24].

42. Il test viene applicato per stabilire se un contenuto ma significativo incremento non transitorio del prezzo (small but significant non transitory increase in price, SSNIP) all'interno del mercato — partendo dalla sua definizione più restrittiva sia dal punto merceologico che geografico — possa spingere i consumatori ad optare per altri prodotti/servizi sostitutivi ovvero indurre altre imprese a fornirli in un lasso di tempo molto breve. Se questo è il caso, i prodotti/servizi/fornitori alternativi vengono considerati appartenenti allo stesso mercato. Il test viene poi ripetuto fino a trovare quell'ambito merceologico e geografico tale che l'aumento del prezzo sia effettivamente sostenibile e profittevole per l'ipotetico monopolista.

43. Salvo casi eccezionali, l'Autorità applica il test del monopolista ipotetico assumendo che la variazione del prezzo sia pari al 10% e il corrispondente periodo nel quale tale variazione si realizza sia pari 18 mesi (cioè, la periodicità che il Codice impone per le analisi di mercato).

44. Nell'analisi del mercato dal lato dell'offerta, l'Autorità, coerentemente con quanto indicato nelle Linee guida, considera altresì la concorrenza potenziale. La differenza tra la concorrenza potenziale e la sostituibilità dal lato dell'offerta è che mentre quest'ultima — non richiedendo costi addizionali d'entrata — produce una risposta immediata alla variazione del prezzo, alla concorrenza potenziale sono associati costi irrecuperabili di ingresso sul mercato.

---

[24] Cfr. paragrafi 40 – 43 delle Linee guida per l'analisi dei mercati.

45. Una volta identificato il perimetro del mercato nella sua dimensione merceologica, il passo successivo nel processo di definizione dei mercati è la valutazione della loro dimensione geografica. Secondo la disciplina della concorrenza, il mercato geografico rilevante consiste in un'area in cui le condizioni concorrenziali (caratteristiche della domanda dei prodotti/servizi in questione e delle imprese attive/potenzialmente attive nell'offerta) sono simili o sufficientemente omogenee da permettere di distinguerla da aree adiacenti, in cui le condizioni prevalenti della concorrenza sono sostanzialmente diverse.

46. Per giungere alla definizione di tale area geografica l'Autorità, oltre che ad utilizzare la medesima metodologia prima discussa circa l'analisi della sostituibilità dal lato della domanda e dell'offerta in risposta ad una variazione di prezzo, tiene conto di: a) l'area coperta dalle reti di comunicazione in questione; b) l'esistenza di strumenti di regolamentazione giuridici o di altro genere.

47. L'Autorità segue l'approccio descritto per giungere, in primo luogo, ad una definizione puntuale e dettagliata dei mercati che la Commissione ha incluso nella lista della Raccomandazione sui mercati rilevanti suscettibili di regolamentazione ex ante, in quanto caratterizzati da: i) forti ostacoli non transitori all'accesso, ii) assenza di forze che spingano - nel periodo di tempo considerato - verso condizioni di concorrenza effettiva, e iii) insufficienza dell'applicazione della disciplina antitrust ad assicurare un corretto funzionamento del mercato. In secondo luogo, l'Autorità analizza i dati disponibili per valutare se esistano altri mercati delle comunicazioni — definiti nel rispetto dei principi del diritto della concorrenza — per i quali la presenza delle tre condizioni di cui sopra implichi la necessità di un intervento regolamentare.

48. Infine, nel definire il mercato, l'Autorità tiene conto degli orientamenti antitrust comunitari e nazionali, considerando comunque che la definizione del mercato al fine della regolamentazione ex ante non è necessariamente coincidente con quella a cui si arriva — pur applicando i medesimi metodi di analisi ed ispirandosi agli stessi principi — nell'ambito della tutela ex post della concorrenza.

49. La Raccomandazione sui mercati rilevanti della Commissione europea include, fra i mercati rilevanti da analizzare ai fini di una eventuale regolamentazione ex ante, il mercato dei servizi all'ingrosso della "terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili" (mercato n.16). Si tratta, dunque, di servizi che, in presenza di più operatori indipendenti (mobili e fissi), vengono scambiati anche in forza dell'obbligo di interconnessione tra reti sancito (e ribadito) dal nuovo quadro regolamentare.

50. Sebbene sia ragionevole attendersi che tali scambi avverrebbero, pure in assenza di tale obbligo, anche tra reti concorrenti (purché di dimensioni non eccessivamente dissimili da escludere che l'interconnessione ed i relativi benefici per gli utenti finali associati alle esternalità di rete siano nell'interesse degli stessi operatori), l'analisi che segue assume la sussistenza di tale obbligo.

51. Questa puntualizzazione appare necessaria in quanto, in linea di principio, l'analisi dei mercati va condotta sotto l'ipotesi di totale assenza di regolamentazione. L'obbligo di interconnessione fa naturalmente eccezione in quanto si tratta di una regola base dell'intervento regolamentare comunitario (presente e passato), senza la quale operatori nuovi entranti non potrebbero raggiungere una massa critica di utenti.

52. Il corrispettivo che l'operatore mobile a cui appartiene il soggetto chiamato addebita all'operatore di rete ove la chiamata è stata originata[25] viene indirettamente addebitato da quest'ultimo al chiamante tramite il prezzo retail pagato dal chiamante stesso (all'operatore di originazione di cui è sottoscrittore). Il fatto che sia il chiamante — in quanto unico soggetto con cui l'operatore di originazione ha un rapporto contrattuale in forza del quale esigere un corrispettivo per i servizi goduti — a pagare per la chiamata, mentre al chiamato non viene addebitato alcun corrispettivo viene indicato nella letteratura sul tema con il termine di "principio di chi chiama paga" — calling party pays (di seguito, CPP).

53. Il CPP non è, dunque, altro che una conseguenza del più generico principio secondo cui la fonte delle obbligazioni fra privati è il contratto. Nella definizione del mercato e nella valutazione della dominanza verranno discusse le conseguenze del principio del CPP che, salvo eccezioni, caratterizza i mercati retail delle telecomunicazioni tra privati (dette anche person–to-person, o P2P)[26].

54. Ciò premesso, nella definizione del mercato del prodotto, si partirà dalla definizione della Commissione europea e, attraverso l'applicazione del test del monopolista ipotetico, verrà valutato se, con riferimento al caso italiano, la sostituibilità dal lato della domanda e dal lato dell'offerta giustifichino o meno l'eventuale discostarsi dalla definizione inclusa nella Raccomandazione. Nella definizione del mercato, sia merceologico che geografico, infine, le conclusioni dell'Autorità tengono conto non solo della situazione attuale, ma sono effettuate anche in chiave prospettica.

2.1. Il mercato merceologico

2.1.1. Sostituibilità dal lato della domanda e dell'offerta a livello wholesale

55. Nel considerare le possibilità di sostituibilità dal lato della domanda e dell'offerta a livello wholesale, la nota esplicativa alla Raccomandazione osserva che: "esisterebbe un vincolo se, nel caso in cui un operatore cercasse di aumentare le tariffe di terminazione (o resistesse ai tentativi di abbassarle), l'impatto globale non fosse redditizio. Una tale sostituzione sul lato dell'offerta non è attualmente possibile ma potrebbe diventarlo in futuro. Ciò potrebbe avvenire grazie alle schede SIM attivate dal software, una tecnologia che con tutta probabilità verrà sfruttata dapprima dagli operatori che siglano accordi preferenziali con gli utenti finali per servizi di roaming internazionale. Le tariffe per la terminazione delle chiamate mobili possono essere controllate grazie ad una sostituzione sul lato della domanda. Nel settore all'ingrosso non c'è potenziale per una tale sostituzione. A questo livello la domanda è legata inestricabilmente all'offerta. L'operatore

---

[25] Per semplicità l'analisi è svolta facendo riferimento alla situazione ove le due reti, quella del *chiamato* e quella del *chiamante*, sono direttamente interconnesse. In realtà, nel caso in cui le due reti non siano direttamente collegate tra loro, la comunicazione avviene grazie a uno (o più) operatori di *transito* (i cui servizi sono richiesti talvolta anche in presenza di punti di interconnessione *diretta* quando l'interconnessione *indiretta* è più conveniente).

[26] Seppure limitate, eccezioni al principio del CPP esistono non solo per fattispecie quali i numeri verdi o i numeri ad addebito ripartito, ma anche per le comunicazioni P2P: è questo il caso delle *chiamate a carico del destinatario*. L'esperienza nazionale ed internazionale mostra che queste possono essere disponibili non solo quando il chiamato ed il chiamante appartengono alla stessa rete, ma anche quando appartengono a reti diverse. In entrambi i casi, in ottemperanza del principio che obblighi per il chiamato nascono in forza di un contratto, è necessario un espresso consenso di quest'ultimo.

(del chiamante) non è in grado di acquistare la terminazione delle chiamate su una data rete da un fornitore alternativo […]”[27].

56. L’indagine svolta dall’Autorità non ha evidenziato ragioni per discostarsi dalle conclusioni sopra riportate.

57. Pertanto, tenuto conto che ogni rete necessita di un servizio di terminazione per permettere la comunicazione tra un proprio utente ed un altro appartenente alla rete di un operatore di rete mobile (mobile network operator -di seguito, MNO), non esistono operatori alternativi che forniscano servizi differenti ma sufficientemente simili alla terminazione offerta dal MNO e che possano fare le veci di tale input.

58. Anche per quanto riguarda la sostituibilità dal lato dell’offerta, dal febbraio 2003 ad oggi non sono intervenuti cambiamenti tali nella tecnologia e nell’organizzazione dell’industria da far sì che questa rappresenti un effettivo vincolo al comportamento del singolo MNO.

59. L’Autorità ritiene infatti, in primo luogo, che la pressione concorrenziale proveniente attualmente da operatori che gestiscono reti R-LAN (radio local area network) non vincola sufficientemente la libertà dei MNO nel fissare prezzi di terminazione. Una rete R-LAN potrebbe in linea teorica, fornire una connessione radio alternativa per raggiungere il terminale di un utente mobile. Affinché ciò possa avvenire occorre, però, un certo grado di collaborazione da parte del chiamato — sotto forma ad esempio dell’acquisto di un’interfaccia tra il terminale radiomobile ed il computer portatile collegato alla R-LAN, ovvero di dispositivi che integrano le funzionalità (al momento, la clientela che si ricorre alle offerte di reti R-LAN è principalmente una clientela business che necessita di accesso Internet con carattere di c.d. “nomadismo”). Anche qualora il chiamato avesse interesse a prestare tale collaborazione (il ché non può essere assunto a priori, dato il principio del CPP), le soluzioni tecnologiche affinché ciò si realizzi non appaiono al momento sufficientemente sviluppate ed affidabili. Infine, l’ancora circoscritta copertura geografica delle reti R-LAN (limitata a pochi hotspots come aeroporti e centri congressi) è un’ulteriore ragione per non considerarle come un valido sostituto per la terminazione offerta dal MNO a cui è attestato l’utente finale.

60. Parimenti, non è stata ancora data soluzione ai problemi tecnologici che si frappongono alla realizzazione della configurazione a cui fa riferimento la nota esplicativa alla Raccomandazione, che si potrebbe denominare di roaming internazionale “domestico”. Si tratterebbe, infatti, di una situazione in cui i terminali GSM, che già possono “vagare” (roam) da una rete all’altra al di fuori del paese ove opera la rete di appartenenza (rete home), possano farlo — sotto il controllo della rete di originazione — anche fra le reti domestiche. Occorrerebbe dunque che le SIM emesse da un MNO nazionale siano tecnicamente abilitate a riconoscere non solo la rete “madre”, ma anche quelle dei concorrenti nazionali, e che questi ultimi possano influenzare “a distanza” (senza necessità della collaborazione del chiamato) la selezione della rete da parte del chiamato. In questo modo, ciascun MNO potrebbe effettivamente completare tutte le chiamate sulla propria rete e la

[27] Pagina 34.

concorrenza fra reti spingerebbe la terminazione mobile verso livelli concorrenziali. Tuttavia, al momento tali soluzioni tecniche non sono ancora state realizzate.

61. Pare opportuno osservare a questo punto che, nel considerare la sostituibilità dal lato dell'offerta wholesale, alcune Autorità nazionali di regolamentazione (di seguito, NRA) tengono conto della presenza, attuale o potenziale, di operatori di rete mobile "virtuali" (Mobile Virtual Network Operator, di seguito MVNO) che — pur senza la dotazione di proprie risorse radio e senza l'infrastruttura di cui sono tipicamente dotati i MNO — offrono servizi mobili acquistando gli input necessari da questi ultimi.

62. In Italia, in assenza di obblighi regolamentari a carico dei MNO per favorirne l'ingresso, non esistono MVNO, anche se esiste la possibilità dell'introduzione di market players molto simili ai MVNO quali gli enhanced service provider (di seguito, ESP) (cfr. delibera n. 544/00/CONS). L'analisi contenuta nel presente documento potrebbe ignorare i MVNO in osservanza del principio secondo cui la definizione dei mercati e la loro valutazione concorrenziale vada svolta sotto l'ipotesi che non esistano vincoli regolamentari se non quelli già imposti seguendo le procedure del quadro regolatorio. A parere dell'Autorità, comunque, una loro introduzione nel mercato italiano nel prossimo futuro, in forza di eventuali obblighi regolamentari sanciti dall'applicazione del nuovo quadro regolatorio o di liberi accordi commerciali tra le parti, non modificherebbe le conclusioni contenute in questo documento. In altre parole, la posizione dell'operatore mobile di terminazione non muta a secondo del fatto che possegga la rete con cui presta il servizio (come è il caso per i MNO) ovvero la affitti da altri (come è il caso per i MVNO o gli ESP), se non al massimo per aspetti marginali non in grado di modificare sostanzialmente l'analisi. L'analisi contenuta in questo documento si estende dunque al caso di un'eventuale presenza di MVNO o ESP — equiparabili ai MNO[28] — a cui si farà specifico riferimento nel testo solo ove siano necessarie specifiche precisazioni in proposito.

63. Alla luce di quanto sopra, l'Autorità conclude che non esistono ragioni associate alla valutazione della possibilità di sostituzione (lato domanda ed offerta) a livello wholesale per discostarsi dalla definizione del mercato contenuta nella Raccomandazione sui mercati. Si osserva, inoltre, che l'assenza di validi sostituti dal lato dell'offerta a livello wholesale per la terminazione fornita da un MNO rende superflua la valutazione di tale sostituibilità a livello retail.

2.1.2. Sostituibilità dal lato della domanda a livello retail

64. Il mercato del prodotto potrebbe essere più ampio di quello indicato nella Raccomandazione qualora l'aumento del prezzo di terminazione wholesale praticato da un MNO spingesse gli utenti finali a spostare la loro domanda verso servizi sostitutivi, così da rendere tale incremento non profittevole per l'operatore di terminazione. Nel valutare tale eventualità, nonostante il principio

[28] Occorre inoltre sottolineare che, ove esistenti, non è escluso che i contratti tra MNO e MVNO prevedano che i servizi di terminazione di chiamate verso gli utenti dei MVNO spettino (*in toto*) all'operatore MNO *host*, che cioè mantiene il controllo della *bottleneck facility* anziché cederlo al MVNO (è questo il caso per determinati rapporti MNO – MVNO nel Regno Unito). Quando ciò avviene, è a maggior ragione che si può sostenere che la presenza dei MVNO non modifichi lo scenario concorrenziale.

del CPP, vengono considerate le possibili reazioni ad uno SSNIP sia da parte del chiamante sia da parte del chiamato dato che entrambe, in linea di principio, possono rappresentare un vincolo concorrenziale.

65. Nell'applicare il test del monopolista ipotetico, l'Autorità ipotizza che, sia nei mercati finali che utilizzano come input essenziale (vedi sopra) la terminazione fornita dal MNO, sia in quelli dei servizi finali alternativi, i prezzi siano ad un livello caratterizzabile come "prezzo concorrenziale sostenibile nel lungo periodo" — intendendo con ciò un prezzo pari al costo medio sostenuto da un'impresa efficiente, comprendente un'equa remunerazione del capitale di rischio ma con esclusione dei margini di natura monopolistica.

66. Affinché il chiamante possa reagire ad un aumento della terminazione mobile, occorre che questo possa associarne l'effetto (maggiore spesa per comunicazioni verso terminali mobili a parità di quantità di servizi goduti) alla causa, cioè sia in grado di sapere quando sta per chiamare un utente di un particolare MNO ed il relativo prezzo della chiamata (una volta che queste condizioni sono soddisfatte, si può procedere alla valutazione di se ed in quale misura la sostituzione verso altri servizi avvenga).

67. In Italia, prima dell'introduzione della MNP sussisteva una corrispondenza biunivoca tra le prime tre cifre del numero mobile chiamato ed il corrispondente MNO di terminazione, che – come già riportato - è venuta meno con l'applicazione della regolamentazione[29].

68. Dall'introduzione della MNP fino alla fine di aprile 2004 i numeri portati sono stati in totale poco più di 1,9 milioni[30]. A tale data il totale di SIM in circolazione era pari a 52,3 milioni[31]. Anche tenendo conto del fatto che approssimativamente il 10% delle SIM emesse non sono in effetti utilizzate dagli utenti finali[32], la corrispondenza biunivoca di cui sopra sussisteva dunque ancora per almeno il 96% dei casi[33] (dal 100% di circa due anni prima). Dati pubblici sull'introduzione della MNP in altri paesi — europei ed internazionali — mostrano poi come sia abbastanza comune che la consistenza di numeri portati al mese abbia un picco nei primi mesi dall'introduzione per poi assestarsi a livelli più bassi con il trascorrere del tempo. Non si può poi ignorare il fatto che è disponibile un numero interno di rete mobile (456) consultabile gratuitamente per conoscere l'identità della rete chiamata.

---

[29] In Italia, a differenza di altri paesi (come gli USA), il chiamante può sempre concludere con certezza, in base alle prime tre cifre del numero chiamato, se sta chiamando un utente mobile o fisso. Infatti il piano di numerazione è specializzato per servizi e la portabilità del numero non si estende ai casi tra la rete mobile e quella fissa.

[30] Al netto di: a) numeri portati relativi all'operatore GSM attivo al momento dell'introduzione della MNP (BLU) ma non più sul mercato (sia come operatore *donor* e come operatore *recipient*), b) i numeri portati dalla rete TACS di TIM alla rete GSM dello stesso operatore.

[31] Fonte: *Mobile Communications*, numero 377, 25 maggio 2004. Questi dati si riferiscono sia ad operatori GSM sia ad operatori UMTS.

[32] I dati riportati dagli operatori mobili GSM ed UMTS mostrano che, complessivamente, al primo semestre 2003 la percentuale di SIM attive è del 91%.

[33] Le statistiche dell'Autorità riportano l'ammontare di numeri portati da un operatore all'altro indipendentemente dal fatto che il numero portato sia uno di quelli originariamente assegnati all'operatore *donor*. Un utente che "ritorna" all'operatore che gli ha fornito originariamente la SIM ripristina la corrispondenza biunivoca numero-operatore ma contribuisce all'ammontare totale di numeri portati per due o più unità.

69. Risulta inoltre sufficientemente diffusa l'informazione circa le offerte al dettaglio degli operatori sia fissi che mobili affinché l'utente medio possa facilmente informarsi circa i prezzi finali per chiamate verso numerazioni mobili.

70. Complessivamente, l'Autorità ritiene che le condizioni necessarie siano soddisfatte, così da non rendere inutile l'analisi dettagliata della sostituibilità dal lato della domanda retail riportata qui di seguito.

71. In primo luogo, per quanto riguarda la sostituibilità dovuta a comportamenti del chiamante, una chiamata ad un utente mobile che parta da una rete diversa da quella del chiamato potrebbe essere sostituita con una chiamata al numero di rete fissa di quest'ultimo — un'alternativa che non può essere esclusa a priori data l'osservata complementarietà tra i servizi di accesso mobile e fisso[34]. L'Autorità ritiene tuttavia che le caratteristiche di mobilità e di "individualità" del numero mobile (spesso il numero fisso è associato ad un nucleo di persone — ad esempio una famiglia o i membri di un ufficio) fanno sì che questa alternativa vincoli solo marginalmente il comportamento dell'operatore di terminazione.

72. Allo stato attuale, qualora il chiamato sia abbonato a più reti mobili, tra cui quella del chiamante, quest'ultimo può ridurre sensibilmente il prezzo della chiamata effettuandola in modalità on-net. In base ad una indagine presso i consumatori condotta dall'Autorità nel febbraio 2004, solo il 6,7% degli utenti mobili risultavano abbonati a più reti (l'85,2% a due, il 13,3% a tre ed il restante 1,5% a tutte e quattro). Utilizzando il campione, l'Autorità ha stimato che la percentuale di coppie chiamante-chiamato per cui è possibile mantenere la comunicazione on-net grazie al fatto che il chiamato è un utente multi-SIM è pari a 5,2%. Tale percentuale è da considerarsi come un limite superiore alla frazione di rapporti bilaterali per cui la sostituzione in questione ha luogo, dal momento che non è escluso che alcune SIM degli utenti multi-SIM siano "silenti", cioè inutilizzate. Qualora poi si consideri che: i) almeno in Italia, la maggioranza dei terminali mobili che gestiscono due SIM non sono abilitati a gestire le due SIM contemporaneamente ma solo alternativamente; ii) la laboriosità di cambiare la SIM nei modelli di uso comune, e iii) la necessità che il chiamante "indirizzi" preliminarmente il chiamato verso la SIM "giusta" qualora questa non sia quella attiva al momento, non si può che giungere alla conclusione che si tratta di una alternativa non in grado di modificare la definizione del mercato.

73. Quanto riportato finora permette altresì di concludere che anche i servizi di call forwarding a cui fa riferimento la nota esplicativa la Raccomandazione non rappresentano sostituti efficaci per limitare il potere di mercato del MNO di terminazione.

74. Per quanto concerne i servizi di call-back, l'Autorità non ritiene che essi siano rilevanti ai fini della definizione del mercato. In effetti, esistono circostanze in cui, tramite tali servizi, il prezzo finale pagato dal chiamante viene ridotto. Si pensi, infatti, all'utilizzo in passato di servizi di call-back per fare dell'arbitraggio sulle tariffe degli accordi interoperatore (settlement rate) per la

---

[34] Si consideri che l'*Indagine sui Consumi delle Famiglie, Anno 2002* dell'ISTAT, mostra che, tra le famiglie che rispondono affermativamente alla domanda circa il possesso di telefono cellulare, il 92% risponde affermativamente anche alla domanda circa la presenza di una linea telefonica fissa abilitata nell'abitazione *e* alla domanda circa il possesso di un apparecchio telefonico fisso.

telefonia internazionale quando il prezzo concordato per la terminazione di una chiamata dal paese A al paese B fosse molto diversa dalla terminazione dal paese B al paese A. Tuttavia, tale arbitraggio era possibile grazie alla presenza, nel paese di terminazione, di un operatore controllato/affiliato all'operatore nel paese di originazione[35] e alla possibilità, nell'ambito delle chiamate internazionali, di "invertire" l'identità dell'utente che in effetti ha originato la chiamata, al di fuori del controllo della rete a cui è attestato. Queste condizioni non ricorrono relativamente alla terminazione mobile domestica; il call-back ove il chiamante continua a pagare per la comunicazione non può essere dunque considerato un servizio effettivamente alternativo in quanto dipende imprescindibilmente dalla collaborazione del MNO di terminazione.

75. Al fine di valutare in che misura gli SMS (short message services), che sono limitati a 160 caratteri, siano dei validi sostituti dal lato della domanda rispetto ad una chiamata vocale, l'Autorità ha effettuato un'indagine conoscitiva, ponendo le seguenti quattro domande ad un campione di utenti finali[36]:

"*Il suo utilizzo degli SMS invece di una telefonata è motivato dalle seguenti ragioni (SI/NO)?*

1. Costa meno di una chiamata voce a persone che utilizzano il mio stesso operatore;
2. Costa meno di una chiamata a persone che utilizzano un operatore diverso dal mio;
3. La persona che intendo chiamare non è al momento raggiungibile;
4. Uso gli SMS perché sono una forma di comunicazione moderna, più efficace e discreta."

Tra i 2^4=16 profili possibili (cioè, le possibili sequenze di risposte alle domande da 1 a 4 riportate sopra) gli otto più frequenti sono quelli riportati nella Tabella 1. Gli otto profili più frequenti rappresentano il 93% delle risposte, il rimanente 7% si ripartisce tra gli altri otto profili, il più frequente dei quali ricorre per meno del 2% delle volte (cioè 35 volte su un totale di 2008 intervistati).

---

[35] A questo spetta il compito di mettersi in contatto con il chiamato, che di norma appartiene ad una terza rete. Si noti poi che, anche nell'altro caso (chiamante e chiamato appartenevano alla stessa rete) gli effetti non si limitavano al mero trasferimento di risorse da una all'altra impresa del gruppo — ciò avveniva in forza delle altre modalità che regolavano il sistema internazionale dei pagamenti. Cfr. Malueg, D. e Schwartz, M., "International telecom settlements: gaming incentives, carrier alliances and Pareto-superior reforms", *Journal of Industrial Economics*, vol. XLIX, settembre 2001.

[36] Agli utenti finali è stato chiesto di esprimere la propria risposta sulla base di una scala da 1-10. Al fine di sintetizzare le risposte su base dicotomica, si è proceduto a porre "NO" se il voto espresso è non superiore a 5, "SI" altrimenti.

ALLEGATO *A*

Tabella 1. Risposte a domande circa SMS (intero campione)

Profilo	Frequenza (%)
{1; 1; 1; 1}	31
{1; 1; 1; 0}	6
{1; 1; 0; 1}	6
{1; 1; 0; 0}	3
{0; 0; 1; 1}	7
{0; 0; 1; 0}	4
{0; 0; 0; 1}	3
{0; 0; 0; 0}	33
Totale parziale (primi 8 profili)	**93**
Altri profili	7
Totale	**100**

Legenda: 1=SI, 0=NO. Fonte: elaborazioni Autorità su dati indagine campionaria.

76. Un terzo degli intervistati non è interessato all'uso degli SMS né come alternativa più conveniente ad una chiamata vocale (risposta negativa alle prime due domande), né come un ripiego all'impossibilità di una chiamata voce (risposta negativa alla terza domanda)[37] o come un servizio di natura differente (risposta negativa alla quarta domanda). Focalizzando l'attenzione sul 67% degli intervistati che dimostra un qualche interesse per gli SMS, si ottengono i risultati riportati nella Tabella 2.

Tabella 2. Risposte a domande SMS, intervistati che dimostrano interesse per il servizio

Profilo	Frequenza (%)
{1; 1; *; *}	69
{0; 0; *; *}	21
profili diversi da {1; 1; *; *}; {0; 0; *; *} e {0; 0; 0; 0}	10
Totale	**100**

* 1346 su 2008 intervistati (67% del totale) il cui profilo di risposta diverso da {0; 0; 0; 0}.
Legenda: 1=SI, 0=NO.
Fonte: elaborazioni Autorità su dati indagine campionaria.

77. La Tabella 2 mostra che più di due terzi del sottoinsieme degli utenti intervistati usa gli SMS anche perché li considera un'alternativa sufficientemente simile alla voce da utilizzare in forza della convenienza. Circa il 20% li utilizza non in quanto più convenienti delle chiamate voce, ma perché hanno caratteristiche diverse da queste. Per il restante 10% degli utenti, le motivazioni per l'uso degli SMS appaiono più complesse e, dunque, sono di più difficile classificazione.

[37] Per chi risponde "NO" alla terza domanda si può supporre che gli SMS rappresentano quello che nella letteratura economica viene denominato un servizio differenziato "verticalmente" rispetto alla voce ed a questo subordinato: a parità di prezzo l'utente preferisce sempre fare una chiamata vocale.

78. Ai fini della definizione del mercato della terminazione mobile, non è necessario stabilire se gli SMS costituiscano o meno un sostituto sufficientemente prossimo di una chiamata vocale in quanto, pure se lo fossero, anche tale servizio finale necessita di un input essenziale — la terminazione SMS — che viene fornita dallo stesso operatore che fornisce la terminazione vocale per cui dovrebbe costituire un'alternativa.

79. A parere dell'Autorità le considerazioni svolte finora circa la terminazione vocale si applicano anche alla terminazione SMS che, dunque, fatte salve le considerazioni riportate nel resto del capitolo, porterebbero a concludere che anche per tale terminazione ciascun MNO ha individualmente una posizione di monopolio.

80. Infatti, a parere dell'Autorità, i due fattori che la nota esplicativa alla Raccomandazione cita come fonti di disciplina concorrenziale al prezzo della terminazione SMS — cioè il "contropotere d'acquisto da parte degli acquirenti" e le "alternative d'istradamento dovute alla circostanza che gli SMS non dipendono dal fattore temporale" — sembrerebbero inefficaci o inesistenti, almeno relativamente al mercato italiano.

81. A prima vista, e fatta salva l'analisi relativa al significativo potere di mercato, appare dunque verosimile che l'operatore di terminazione possa fissare i prezzi dei due servizi di terminazione tenendo conto del percepito rapporto di sostituibilità/complementarietà dei due servizi al fine di massimizzare il proprio profitto di monopolista multiprodotto.

82. L'analisi della sostituibilità dal lato della domanda svolta nei paragrafi precedenti è comunque utile in quanto, a valle di un eventuale imposizione di obblighi regolamentari per ciò che concerne la terminazione vocale, l'analisi costi/benefici da svolgere per valutare l'opportunità e le modalità di un ulteriore intervento sulla terminazione SMS non potrebbe non tenere conto dei vincoli al comportamento dell'operatore di terminazione derivanti dall'interazione tra gli obblighi sulla terminazione vocale, da un lato, e la sostituibilità tra voce ed SMS, dall'altro. Alla valutazione del mercato della terminazione degli SMS, in quanto mercato non incluso nella lista dei mercati rilevanti, si potrebbe applicare la procedura di cui all'articolo 7, comma 3 e 4, della direttiva quadro ove ricorrano le condizioni ivi riportate.

83. Le indagini dell'Autorità non hanno evidenziato altri possibili sostituti il cui prevedibile sviluppo nel prossimo futuro possa permettere al chiamante di limitare il potere di mercato del singolo MNO di terminazione. L'Autorità conclude, dunque, che la valutazione della sostituibilità dal lato del chiamante non modifica la definizione del mercato rispetto a quella proposta dalla Commissione.

84. Per quanto riguarda la sostituibilità dovuta a comportamenti del chiamato, un aumento della terminazione da parte di un MNO sopra il livello concorrenziale potrebbe essere reso non profittevole dal fatto che i chiamati — sebbene per il principio del CPP non contribuiscono direttamente a coprire l'incremento dei prezzi finali — reagiscano al minore volume/durata delle chiamate a loro rivolte cambiando l'operatore mobile (o, al limite, abbandonando del tutto l'uso del cellulare a favore di altri mezzi di comunicazione).

85. Si tratta di un'eventualità che è già stata considerata dalle ANR britannica (Ofcom) ed irlandese (Comreg). Sulla base di indagini campionarie dei comportamenti degli utenti mobili nazionali, entrambe hanno concluso che i chiamati non sono sufficientemente interessati a quanto pagano i

chiamanti da reagire essi stessi all'aumento della terminazione mobile così da renderla non profittevole. Ofcom riporta, inter alia, che per solo l'8% degli utenti mobili i costi sostenuti dagli altri utenti per chiamarli rappresenta un fattore critico nella scelta dell'operatore[38]. Utilizzando dati raccolti in un'indagine condotta nell'estate 2003, Comreg calcola che, nella scelta del MNO, i costi sostenuti dagli altri utenti per chiamarli rappresentano un fattore "molto importante" per il 31% degli utenti mobili mentre il 28% lo ritiene "non importante"[39].

86. Anche l'Autorità ha incluso, in una lista di sei possibili ragioni che hanno determinato la scelta del proprio MNO, sottoposto ad un campione di utenti mobili finali, la motivazione: "i costi che sostengono le altre persone per chiamarmi," chiedendo a tali utenti di valutarne l'importanza. Le altre cinque motivazioni sono state:

- i prezzi delle telefonate e degli SMS;
- i prezzi dei servizi a valore aggiunto, come suonerie, informazioni, quotazioni di borsa, ecc.;
- la possibilità di usufruire di un'offerta speciale valida per un determinato periodo;
- è lo stesso operatore che utilizzano amici, parenti o il partner;
- la copertura della rete.

87. In base ad una tripartizione delle risposte[40] — cioè il motivo è molto, abbastanza o poco importante nell'influenzare la scelta del MNO — la percentuale delle persone che considera i costi sostenuti dal chiamante "molto importanti" è pari al 21,7%. Rispetto agli altri fattori nella lista, tale percentuale è superiore solo al motivo "i prezzi dei servizi a valore aggiunto" (10,3%)[41].

88. E' inoltre interessante calcolare per quanti utenti i costi sostenuti dal chiamante sono molto importanti nella scelta del MNO nei due sottogruppi: 1) gli utenti per i quali il fatto che l'operatore sia lo stesso utilizzato da parenti e amici non è "molto importante"; 2) gli altri. Tra i 1.231 intervistati appartenenti al primo gruppo (ovvero il 61,3% del totale), i costi sostenuti dal chiamante sono un fattore di scelta molto importante per solo il 9,4%; fra i restanti 777 la percentuale sale al 42%.

89. Quanto sopra permette di evidenziare che per la maggioranza degli utenti mobili — quelli che hanno scelto il MNO senza dare eccessivo peso ad eventuali scelte di parenti ed amici — la disciplina dei prezzi di terminazione imposta dalla sostituibilità dal lato del chiamato è al più marginale.

---

[38] Ofcom, "*Wholesale Mobile Voice Call Termination Proposals for the identification and analysis of markets, determination of market power and setting of SMP conditions. Explanatory Statement and Notification*", 19 dicembre 2003, al paragrafo A.54. Questo fa riferimento ad una indagine campionaria dell'agosto 2002 ove la domanda in questione sembra essere stata posta su base dicotomica.

[39] Per il 38% degli utenti i costi sostenuti dai chiamanti sono "abbastanza importanti" nella scelta del MNO (il restante 3% non risponde alla domanda). COMREG, "*Market Analysis – Wholesale voice call termination on individual mobile networks*", documento n. 03/127a, 22 ottobre 2003, al paragrafo 3.33.

[40] Agli utenti finali è stato chiesto di esprimere la propria risposta sulla base di una scala da 1 a 10. "Molto importante" corrisponde ad un voto da 8 a 10; "poco importante" ad un voto da 1 a 3.

[41] Il primo motivo è la copertura della rete (62,4%), seguito dal fatto di essere lo stesso operatore di parenti e amici (38,7%), dai prezzi delle telefonate e degli SMS (33,2%) e dal desiderio di usufruire di un'offerta promozionale (30,7%).

90. Sebbene poi, per una minoranza degli utenti (il 38,7% per cui scegliere la stessa rete di parenti ed amici è "molto importante"), sembrerebbe, a prima vista, che la disciplina concorrenziale imposta dai loro comportamenti in veste di chiamati non sia trascurabile, l'osservata percentuale di soggetti in questo sottoinsieme per cui i costi sostenuti dal chiamante sono "molto importanti" (42%), include verosimilmente un significativo effetto di doppio conteggio[42].

91. In conclusione, l'Autorità non ritiene che la disciplina concorrenziale imposta dai comportamenti dei chiamati fa sì che esista un c.d. common pricing constraint imposto da ciascun singolo utente che porti a definire il mercato diversamente da quanto fatto dalla Commissione e dalle altre ANR.[43] L'Autorità ritiene dunque che l'analisi della sostituibilità dal lato della domanda retail non evidenzi fattori che giustifichino una modifica della definizione del mercato del prodotto.

2.2. Il mercato geografico

92. Tenuto conto della giurisprudenza antitrust comunitaria[44] e del fatto che le licenze radiomobili (o le autorizzazioni e diritti d'uso delle frequenze che le sostituiranno) e le relative reti esistenti/in corso di realizzazione hanno copertura nazionale, l'Autorità ritiene che l'ambito geografico del mercato sia l'intero territorio nazionale.

2.3. Conclusioni

93. Alla luce dell'analisi sin qui svolta, la definizione del mercato merceologico contenuta nella Raccomandazione appare applicabile al caso italiano, e quindi la terminazione vocale su ogni singola rete mobile costituisce un mercato merceologico a se stante.

94. Per quanto riguarda la tecnologia attraverso la quale il servizio di terminazione vocale viene fornito, fatta eccezione per la tecnologia TACS, in corso di dismissione (la migrazione al GSM da

---

[42] La descrizione del criterio di scelta non specifica infatti che la valutazione dell'importanza di essere sulla "stessa rete di parenti e amici" debba basarsi esclusivamente sulla convenienza delle chiamate originate. L'Autorità ha espressamente evitato una descrizione più articolata sia per assicurare l'attendibilità delle risposte sia per evitare il fenomeno di "*prompting"* (la formulazione della domanda indirizza l'intervistato verso risposte che altrimenti non avrebbe dato). La conseguenza di quanto sopra è che, in linea di principio, i voti espressi sono la media ponderata di due grandezze non-negative: (a) il voto dato all'importanza di chiamare parenti e amici; (b) il voto dato all'importanza di essere chiamato da parenti e amici. Per la prima componente si può utilizzare come *proxy* la valutazione dell'importanza dei prezzi di telefonate ed SMS. Il fatto che, in quasi il 40% dei casi su 777 interviste, la *proxy* per la componente (a) sia maggiore od uguale alla valutazione dell'osservata importanza complessiva di essere sulla stessa rete di parenti e amici porterebbe a concludere che l'impatto della componente; (b) sia marginale anche per questi utenti.

[43] La Commissione, nella nota esplicativa alla Raccomandazione sui mercati, osserva in proposito (enfasi aggiunta): "non esiste dunque un rapporto diretto tra le tariffe praticate e la domanda del servizio da parte dell'utente della rete mobile che riceve la chiamata".

[44] Si veda ad esempio il caso COMP/M.3245 – Vodafone/Singlepoint, 16 settembre 2003, che tratta specificamente dell'ambito geografico dei mercati dei servizi mobili *wholesale*. Esiste poi una ricca giurisprudenza relativa all'ambito geografico dei mercati mobili *retail* — ad esempio il caso IV/M.1430 – Vodafone / Airtouch, 21 maggio 1999 — dove si argomenta come almeno il mercato collegato dei servizi *retail* di comunicazione mobile-mobile abbia ambito nazionale (e non sembrano sussistere motivi perché i servizi fisso-mobile *retail* debbano avere ambito geografico di riferimento più ristretto).

parte degli utenti finali di TIM è quasi completa e le frequenze dovranno essere dismesse entro il 2005), è presumibile prevedere che durante il periodo di riferimento di questa analisi di mercato il servizio di terminazione vocale sarà offerto sia da operatori che adottano un'unica tecnologia (H3G con UMTS) sia da operatori con reti GSM e UMTS (potenzialmente gli altri tre MNO attualmente attivi).

95. In applicazione del principio di neutralità tecnologica ed in considerazione del fatto che una definizione alternativa non muterebbe la valutazione del potere di mercato (vedi infra), l'Autorità ritiene che non sia necessario, in sede di definizione del mercato, di segmentarlo ulteriormente in base alla tecnologia sottostante.

96. L'Autorità ritiene invece di importanza fondamentale il fatto che, nella definizione di eventuali obblighi in capo ad un MNO che gestisca reti di entrambi i tipi (GSM e UMTS), si tengano in debito conto le possibilità di elusione di vincoli regolamentari attraverso il re-istradamento da una rete (ove questi sono più stringenti) all'altra (ove questi sono meno stringenti o addirittura assenti) e degli associati effetti negativi sulla concorrenza, statica e dinamica.

97. Per quanto riguarda la definizione del mercato dal punto di vista geografico, l'Autorità ritiene che esso sia nazionale.

Si condivide l'orientamento dell'Autorità di: *a) considerare la terminazione voce (ad esclusione cioè di terminazione SMS/dati) su ogni singola rete mobile come un mercato merceologico a se stante?* *b) di definire quale ambito l'ambito geografico di riferimento, l'intero territorio nazionale?*

2.4. Le osservazioni degli operatori

98. TIM condivide l'impostazione dell'Autorità nell'individuazione del mercato rilevante ed, in particolare, nel considerare la terminazione vocale su ogni singola rete mobile come un mercato merceologico a sé stante; orientamento peraltro in linea con la definizione adottata dalla Commissione Europea.

99. A tale proposito, TIM ritiene di dover sottolineare la necessità di una corretta valutazione dell'effettivo potere esercitato nel mercato mobile dagli operatori, sulla base di un'attenta analisi delle specificità del contesto di riferimento. A parere di TIM, infatti, è opportuno che l'Autorità, al fine di una corretta graduazione dei rimedi da imporre, tenga conto di come il mercato italiano sia caratterizzato da ampie possibilità di sostituire altri servizi a quello della terminazione vocale su rete mobile che attenuano e controbilanciano, ancorché parzialmente, l'esercizio del potere di mercato da parte degli operatori. Si tratta di diverse possibilità di sostituzione della terminazione vocale quali l'utilizzo di più SIM, l'utilizzo contemporaneo di più terminali GSM con SIM di operatori differenti o il ricorso all'invio di un SMS per le chiamate di breve durata.

100. In merito all'ambito geografico di riferimento, TIM condivide che sia l'intero territorio nazionale.

101. In merito alla definizione del mercato, Vodafone riterrebbe più adeguato individuare un segmento relativo alla componente fisso-mobile, l'unica, a parere della società, dove possono essere riscontrati effettivi deficit di mercato al fine di procedere all'analisi ed all'eventuale imposizione di obblighi solo su questo segmento, in continuità con i precedenti interventi di regolazione.

102. A parere di Vodafone la componente 3G della terminazione può rientrare nell'ambito del mercato della terminazione voce, ovvero esserne esclusa in virtù del principio di esclusione dei mercati emergenti dalle aree regolate. Nel primo caso, i costi del 3G dovranno essere ricompresi in toto nei modelli di costo per la terminazione. Nel secondo, si dovrà chiaramente indicare che il prezzo di terminazione 3G è libero e lasciare, conseguentemente, agli operatori l'individuazione delle modalità di applicazione dello stesso nei rapporti interoperatore.

103. Infine, per quanto attiene alla terminazione SMS/dati Vodafone, in coerenza con le assunzioni della Commissione in occasione dell'identificazione dei mercati di riferimento, ritiene giustificato che tali servizi restino esclusi dall'analisi. Vodafone condivide l'orientamento dell'Autorità di considerare nazionale l'ambito geografico di riferimento.

104. WIND condivide la posizione dell'Autorità riguardo alla definizione del mercato rilevante, ritenendola, inoltre, coerente con quanto espresso dalla Commissione Europea. La società concorda, altresì, con quanto espresso dall'Autorità nella proposta di provvedimento in merito all'esclusione della terminazione SMS/dati dal mercato in oggetto.

105. WIND concorda, inoltre, in virtù del principio di neutralità tecnologica, con l'orientamento proposto dall'Autorità di includere, in un unico mercato rilevante, sia la terminazione 2G che la terminazione 3G. Alla luce di quest'ultima considerazione, a parere di WIND, l'Autorità in sede di definizione degli obblighi ed, in particolare, in tema di orientamento al costo deve tenere adeguatamente conto dei differenti costi sottostanti tanto la fornitura del servizio di terminazione di seconda che di terza generazione.

106. WIND condivide che l'ambito geografico di riferimento sia l'intero territorio nazionale.

107. H3G ritiene che la conclusione dell'Autorità di considerare la terminazione vocale su ogni singola rete mobile come un mercato merceologico a se stante, H3G a parte, sia certamente condivisibile. A tale riguardo la società evidenzia, infatti, come, a differenza di quanto accade per gli altri operatori mobili la cui percentuale di clienti multi-SIM è scarsamente significativa se confrontata con la base clienti totale, si rileva attualmente che una parte estremamente rilevante dei clienti attestati alla propria rete sia in possesso anche della carta SIM di almeno un altro operatore mobile risultando, pertanto, raggiungibile anche attraverso la terminazione della chiamata vocale sulle reti di altri operatori.

108. Inoltre H3G esclude, per la propria rete, la caratteristica di bottleneck facility che accomuna, invece, le reti degli altri operatori mobili. A parere della società, infatti, proprio ed esclusivamente nel caso della rete di H3G, sia i dati di traffico, in particolare il rapporto tra traffico entrante e traffico uscente, sia i dati quantitativi sulla consistenza dei numeri trasferiti con l'istituto della portabilità del numero mostrano come l'assunto dell'esistenza di una bottleneck facility, nella chiamata di terminazione dei clienti di H3G, non risulta essere confermato.

109. Alla luce di quanto espresso, la società, pertanto, sostiene come la terminazione voce su una singola rete mobile possa essere definita mercato merceologico a se stante soltanto in presenza di reti mature e clientela consolidata, non anche nel caso di un operatore nuovo entrante e portatore di una nuova tecnologia quale H3G. In questo ultimo caso, a detta della società, dovrebbe essere definito un mercato della terminazione mobile ad hoc, nel quale H3G subisce la concorrenza diretta, immediata e rilevante degli altri principali operatori mobili.

110. In merito alla definizione geografica del mercato, H3G concorda con l'orientamento espresso dall'Autorità.

111. @IIP concorda sulla individuazione del mercato rilevante della terminazione di chiamate vocali su singola rete mobile e sull'esclusione dal medesimo della trasmissione dati, degli SMS e degli MMS. A tale riguardo l'associazione sottolinea l'importanza che tali distinti mercati siano analizzati separatamente dall'Autorità. @IIP evidenzia, inoltre, che nell'ambito della definizione del mercato rilevante si debba distinguere tra terminazione GSM e terminazione UMTS e che di tale distinzione l'Autorità debba tener conto nella definizione dei remedies, in particolare in tema di separazione contabile e di orientamento al costo.

112. L'associazione @IIP condivide la definizione del mercato geografico come esteso all'intero territorio nazionale.

113. TWC e ReteItaly condividono solo in parte la definizione del mercato presentata nella proposta di provvedimento. Le società ritengono, infatti, che, a differenza di quanto sostenuto dall'Autorità, il mercato della terminazione dati e degli SMS debba essere oggetto della presente analisi. Le società considerano necessario, inoltre, distinguere tra terminazione GSM e terminazione UMTS trattandosi, sotto il profilo dell'analisi economica, di due tipologie di chiamate appartenenti a mercati differenti.

114. TWC e ReteItaly nel sostenere la definizione del mercato come quello della singola rete mobile, GSM, di terminazione voce, concordano con la definizione del mercato geografico esteso all'intero territorio nazionale.

115. Gli OLO (Albacom, Atlanet, Colt, Eutelia, Fastweb, Tele2, Welcome Italia e Tiscali) ed MCI condividono la posizione dell'Autorità di considerare come mercato merceologico oggetto di analisi la terminazione vocale su ogni singola rete mobile.

116. Le società concordano, inoltre, con l'esclusione della terminazione SMS/dati dal mercato in oggetto. A tale riguardo gli OLO sottolineano la necessità che tale distinto mercato venga separatamente analizzato dall'Autorità.

117. Infine, le società sopra indicate condividono che l'ambito geografico di riferimento sia l'intero territorio nazionale.

2.5. Le valutazioni dell'Autorità

118. La definizione del mercato merceologico, in linea con quanto previsto dalla Raccomandazione sui mercati rilevanti[45] e dall'Autorità, nella proposta di provvedimento di cui alla delibera n. 465/04/CONS, ha come perimetro la terminazione delle chiamate vocali, siano essere originate da reti fisse ovvero mobili, su ogni rete mobile operante in Italia, ed indipendentemente dalla tecnologia utilizzata (GSM o UMTS).

119. D'altra parte, come argomentato nella citata delibera di consultazione pubblica, tale mercato non appare, alla luce della struttura della domanda e dei costi, suscettibile di segmentazione nelle due direttrici di traffico (fisso-mobile e mobile-mobile).

120. Tale orientamento è, peraltro, anche stato condiviso dall'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (di seguito AGCM), nell'ambito del procedimento istruttorio di cui alla delibera n. 286/05/CONS, in tema di misure urgenti in materia di fissazione dei prezzi massimi di terminazione delle chiamate vocali su singole reti mobili. L'AGCM ha difatti espresso un giudizio positivo in merito all'individuazione di un singolo mercato nazionale all'ingrosso della terminazione vocale, per ogni rete mobile operante in Italia, e all'inclusione nel mercato rilevante delle chiamate originate sia da rete fissa che da rete mobile, senza l'individuazione di due distinti segmenti relativi alla componente fisso-mobile e mobile-mobile.

121. In merito ad un'eventuale distinzione della terminazione a seconda della tecnologia utilizza (GSM e UMTS), l'Autorità intende confermare quanto sostenuto nella proposta di provvedimento di cui alla delibera n. 465/04/CONS. In primo luogo, l'ipotizzata segmentazione non risulterebbe suffragata dai precedenti comunitari nazionali e comunitari, né dall'attuale quadro regolamentare europeo, che non distingue i mercati nazionali all'ingrosso della terminazione su singole reti mobili a seconda del tipo di tecnologia utilizzata. In secondo luogo, non appaiono emergere elementi tecnologici ed economici che conducano, allo stato attuale, ad una simile individuazione dei mercati.

122. In applicazione del principio di neutralità tecnologica ed in considerazione del fatto che una definizione alternativa del mercato che conduca ad una distinzione tra terminazione GSM e terminazione UMTS non muterebbe in ogni caso la valutazione del potere di mercato, l'Autorità ritiene che non si debba procedere, in sede di definizione del mercato, ad un'ulteriore segmentazione in base alla tecnologia sottostante.

123. Con riferimento a quanto argomentato da H3G, si rileva che non si rilevano i presupposti per una diversa individuazione del mercato rilevante nel caso della rete di questo gestore. Le considerazione dell'operatore potrebbero piuttosto rilevare per la individuazione dei soggetti dotati di significativo potere di mercato e soprattutto al momento della declinazione degli eventuali rimedi regolamentari. Tali considerazioni risultano invece prive di pregio nel caso della definizione del mercato rilevante, in quanto, da questo punto di vista, non sussistono soverchie differenze nel

---

[45] "La terminazione delle chiamate mobili è un componente sia della fornitura di chiamate mobili (terminate su altre reti mobili) che delle chiamate effettuate da reti che servono postazioni fisse e che terminano su reti mobili"; cfr. Raccomandazione sui mercati rilevanti, pag. 33.

servizio di terminazione offerto da H3G rispetto a quello degli altri gestori mobili. Inoltre la presenza di clienti multi-SIM appare rilevare più al momento dell'originazione delle chiamate vocali (mercato n.15) che a quello terminazione delle stesse (il mercato in esame). Infine, da quanto espresso da H3G non appare chiaro quale potrebbe essere una diversa definizione del mercato rilevante, in cui, per tre dei quattro operatori il perimetro del mercato consisterebbe nella terminazione delle chiamate sulla propria rete, mentre per il quarto gestore il mercato avrebbe una diversa, non meglio precisata, definizione.

124. In definitiva, in accordo con quanto espresso dalla Commissione nella Raccomandazione sui mercati rilevanti, al momento, l'unica possibilità consiste nel definire il mercato come quello della terminazione delle chiamate su ciascuna rete mobile. In tale ambito non è inclusa la terminazione delle chiamate originate e terminate nella stessa rete mobile, che rappresenta una transazione interna per la quale non si procede ad una valorizzazione economica.

125. Alla luce delle precedenti considerazioni l'Autorità individua, dal punto di vista merceologico, i mercati rilevanti come quelli della terminazione su ogni singola rete mobile delle chiamate vocali, originate da reti sia fisse che mobili, ad esclusione dei servizi di terminazione SMS/dati, tra cui i servizi MMS.

126. A quest'ultimo riguardo, l'Autorità conferma, infatti, che i servizi dati in banda larga da rete mobile costituiscono un mercato emergente per i quali sussiste la presunzione che la regolamentazione ex-ante non sia appropriata.

127. In merito alla dimensione geografica del mercato, tenuto conto della giurisprudenza antitrust comunitaria e nazionale e del fatto che le licenze radiomobili (o le autorizzazioni e diritti d'uso delle frequenze che le sostituiranno) e le relative reti esistenti/in corso di realizzazione hanno copertura nazionale, l'Autorità conferma che l'ambito geografico dei mercati sopra individuati sia l'intero territorio nazionale.

3. VALUTAZIONE DEL SIGNIFICATIVO POTERE DI MERCATO

128. Il principale elemento di novità introdotto dal nuovo quadro normativo in relazione al processo di definizione e di valutazione del significativo potere di mercato è costituito dall'allineamento della definizione di significativo potere di mercato a quella data dalla Corte di giustizia europea per la nozione di posizione dominante di cui all'articolo 82 del Trattato UE. Difatti, la direttiva quadro, all'articolo 14, comma 2, afferma che "si presume che un'impresa disponga di un significativo potere di mercato se, individualmente o congiuntamente con altri, gode di una posizione equivalente ad una posizione dominante ossia una posizione di forza economica tale da consentirle di comportarsi in misura notevole in modo indipendente dai concorrenti, dai clienti e, in definitiva, dai consumatori". Una sintesi degli orientamenti della Commissione circa l'interpretazione del concetto di posizione dominante nell'industria delle comunicazioni elettroniche è contenuta nelle Linee guida, che le ANR devono tenere in massima considerazione nello svolgimento delle analisi di mercato (articolo 16, comma 1 della direttiva quadro).

129. Le Linee guida, al paragrafo 70, stabiliscono che le ANR dovranno fare in modo che le decisioni adottate siano conformi alla prassi della Commissione ed alla relativa giurisprudenza della Corte di giustizia e del Tribunale di primo grado in materia di posizione dominante. In realtà,

l'applicazione ex ante della nozione di significativo potere di mercato da parte delle ANR richiede un adeguamento delle modalità di valutazione del potere di mercato utilizzate dalle Autorità per la concorrenza, in virtù della considerazione che le ANR si baseranno necessariamente su ipotesi diverse da quelle assunte dalle prime nell'applicazione retrospettiva dell'articolo 82. In particolare, le decisioni dell'Autorità si avvalgono, inter alia, di elementi di tipo previsionale basati su dati ed informazioni circa le condizioni del mercato disponibili al momento dell'adozione della decisione. L'orizzonte previsionale verrà calibrato sulla periodicità di riferimento che il Codice delle comunicazioni impone per le analisi di mercato, che - come già specificato - è di 18 mesi.

130. Il potere di mercato di un'impresa si estrinseca e, pertanto, si misura principalmente sulla base della capacità dell'impresa in questione di aumentare i prezzi senza che ciò comporti una riduzione apprezzabile delle vendite o dei ricavi a favore di altre imprese. Tale capacità è sottoposta ad una serie di vincoli di tipo concorrenziale provenienti sia dai concorrenti che l'impresa fronteggia direttamente nel proprio mercato di appartenenza, sia da imprese che potrebbero decidere di entrare nel mercato a medio termine qualora si verifichi un piccolo, ma significativo e non transitorio, aumento dei prezzi.

131. La quota di mercato detenuta da un'impresa può essere utilizzata quale indicatore della competitività del mercato. Sebbene nel nuovo quadro regolamentare il ruolo delle quote di mercato nelle analisi concorrenziali risulti ridimensionato rispetto al precedente quadro normativo, le Linee guida, al paragrafo 75, ricordano espressamente che "le quote di mercato sono spesso usate come indicatore indiretto del potere di mercato". Inoltre, anche se al paragrafo 76 si afferma che nel caso di prodotti differenziati è preferibile utilizzare quote di mercato calcolate sulla base del valore delle vendite, al successivo paragrafo 77, si afferma che "spetta alle ANR decidere i criteri più adatti per misurare la presenza sul mercato", salvo però fornire alcune indicazioni circa le modalità di calcolo più adatte in alcuni dei mercati individuati dalla Raccomandazione sui mercati.

132. La quota di mercato però non può essere utilizzata quale unico indicatore del potere di mercato, e le Linee guida, al paragrafo 78, ricordano che le ANR devono perciò "intraprendere un'analisi completa e globale delle caratteristiche economiche del mercato rilevante prima di formulare conclusioni circa l'esistenza di un significativo potere di mercato". A tal proposito, vengono indicati quali criteri per la misurazione del potere di mercato, inter alia, la dimensione globale dell'impresa, il controllo di infrastrutture difficilmente duplicabili, le barriere all'ingresso, le economie di scala e di diversificazione, l'integrazione verticale, la rete di distribuzione e vendita e la concorrenza potenziale.

133. Il riscontro di una posizione di dominanza non può prescindere da una valutazione della facilità di ingresso e quindi delle barriere all'ingresso. Le principali barriere all'ingresso nel settore delle comunicazioni sono costituite da vincoli normativi e dalla necessità di effettuare notevoli investimenti, non sempre recuperabili. Per quanto riguarda i primi si pensi, ad esempio, al caso in cui si è fissato un limite al numero di imprese aventi accesso allo spettro radio per l'offerta di servizi connessi. Per quanto riguarda i secondi, si consideri l'incidenza sui costi totali di produzione di investimenti in capitale fisso con limitati usi alternativi al di fuori dell'industria delle comunicazioni. Tali barriere all'ingresso, però, possono rivestire un ruolo meno importante nei mercati caratterizzati da elevati tassi d'innovazione tecnologica, come è il caso per determinati servizi/reti di telecomunicazione.

134. L'articolo 14, paragrafo 2, della direttiva quadro stabilisce, in conformità con l'articolo 82 del Trattato UE, che "un'impresa può detenere un rilevante potere di mercato, ossia può detenere una posizione dominante, sia individualmente che congiuntamente con altri". Sebbene il concetto di dominanza collettiva sia in evoluzione, la Commissione e la giurisprudenza della Corte sono orientate a ritenere che una o più imprese detengano una posizione dominante collettiva quando in rapporto ai loro clienti e concorrenti, si presentino come un'unica impresa, senza che vi sia concorrenza effettiva tra loro. Si noti che la Commissione ha affermato che l'assenza di concorrenza effettiva non necessariamente deve essere ricondotta all'esistenza di legami economici, nel senso di legami strutturali, o ad altri fattori che potrebbero dar luogo a qualche forma di correlazione fra le imprese.

135. Le Linee guida specificano, al paragrafo 96, che le ANR, per valutare ex ante la presenza delle condizioni che possano favorire l'insorgenza di una posizione dominante collettiva, devono considerare: i) se le caratteristiche del mercato siano tali da favorire un coordinamento tacito e ii) se tale coordinamento sia sostenibile. Affinché il coordinamento sia sostenibile è necessario che non vi siano incentivi per le imprese a sottrarsi al coordinamento, nonostante le possibilità di ritorsione degli altri componenti del cartello collusivo, e che gli acquirenti ed i concorrenti marginali e/o potenziali non abbiano la capacità o non siano motivati ad opporsi a tale forma di coordinamento.

136. Al paragrafo 97 le Linee guida affermano che, fatta salva la giurisprudenza della Corte di giustizia in materia, è probabile che una posizione dominante collettiva si verifichi allorché sussistano alcune specifiche condizioni di mercato tra le quali si ricordano: un'elevata concentrazione, un parallelismo fra la struttura dei prezzi e dei costi, una crescita moderata o una stagnazione della domanda, una scarsa elasticità della domanda, una maturità tecnologica e una conseguente assenza di innovazione tecnologica, la sussistenza di legami e interconnessioni — anche informali — fra le imprese, la mancanza di concorrenza potenziale.

3.1. L'analisi sul significativo potere di mercato

137. Al giugno 2004, gli operatori attivi nell'industria italiana dei servizi di telecomunicazione mobile sono quattro, vale a dire:

1. TIM, operante dall'aprile 1990, gestore di reti TACS e GSM, e titolare anche di licenza UMTS; appartenente allo stesso gruppo a cui fa capo l'operatore di rete fissa Telecom Italia;
2. Vodafone Italia, operante dall'ottobre 1995, gestore di rete GSM e titolare anche di licenza UMTS; appartenente al gruppo Vodafone che controlla operatori mobili in vari paesi europei ed extraeuropei;
3. Wind, operante dal marzo 1999, gestore di rete GSM e titolare anche di licenza UMTS; gestisce anche una rete di telecomunicazione fissa;
4. H3G, operante dal marzo 2003, gestore di una rete UMTS, appartenente al gruppo Hutchison Whampoa che controlla operatori mobili UMTS in vari paesi europei ed extraeuropei.

Una quinta licenza per la gestione di reti UMTS è detenuta da IPSE 2000, che però non sembra aver in programma l'inizio delle attività durante il periodo di riferimento di questa analisi.

138. Occorre inoltre ricordare che un altro operatore GSM, BLU, dopo aver iniziato le proprie attività nella prima metà del 2000, è uscito al mercato alla fine del 2002[46]. Nel 2001, la quota di mercato di BLU era minore del 3% in termini di SIM e minore del 2% in termini di fatturato[47].

139. In conclusione, gli operatori mobili attivi contemporaneamente in Italia non sono mai stati fino ad ora, più di quattro.

140. Le dimensioni (numero di linee e fatturato) degli operatori mobili attivi in Italia sono sintetizzate nella Tabella 3, così come le corrispondenti statistiche relativamente al totale degli operatori nazionali di rete fissa.

Tabella 3. Dimensioni del settore della telefonia mobile in Italia al dicembre 2003

	Numero di SIM a fine anno migliaia (% del totale reti mobili)	**Fatturato** milioni di Euro (% del totale reti mobili)
TIM	26.076 (46,0)	9.469 (49,6)
Vodafone	20.642 (36,4)	7.010 (36,7)
Wind	9.584 (16,9)	2.496 (13,1)
H3G	337 (<1)	131 (<1)
Totale reti mobili	**56.639**	**19.106**
Totale reti fisse	*29.682**	*21.775*

* Totale canali voce su rame (1 linea = 1 canale voce), ISDN BRA (1 linea = 2 canali voce) e ISDN PRA (1 linea = 20 canali voce)

Fonte: elaborazioni Autorità su dati forniti dagli operatori per la Relazione annuale.

141. La Tabella 4 riassume la situazione attuale per quanto riguarda le frequenze a disposizione di ciascun operatore attivo.

[46] Si veda il caso n. COMP/M.2958 - WIND / BLU, 12 settembre 2002, per il dettaglio circa le modalità di dismissione delle attività in precedenza operate da BLU.

[47] Fonte: elaborazioni Autorità su dati raccolti per la Relazione Annuale.

Tabella 4. Frequenze operatori mobili attivi in Italia al giugno 2004

TECNOLOGIA	OPERATORI MOBILI			
	TIM	**Vodafone**	**Wind**	**H3G**
TACS	6,8 Mhz			
GSM 900	11,8 Mhz e 2 Mhz solo nelle 16 maggiori città	9,2 Mhz e 1,2 Mhz solo nelle 16 maggiori città	4 Mhz e 3,2 Mhz escluso le 16 maggiori città	—
GSM 1800	15 Mhz	15 Mhz	15 Mhz e 5 Mhz solo nelle 16 maggiori città	—
UMTS	10 Mhz accoppiati e 5 Mhz non accoppiati	10 Mhz accoppiati e 5 Mhz non accoppiati	10 Mhz accoppiati e 5 Mhz non accoppiati	15 Mhz accoppiati e 5 Mhz non accoppiati

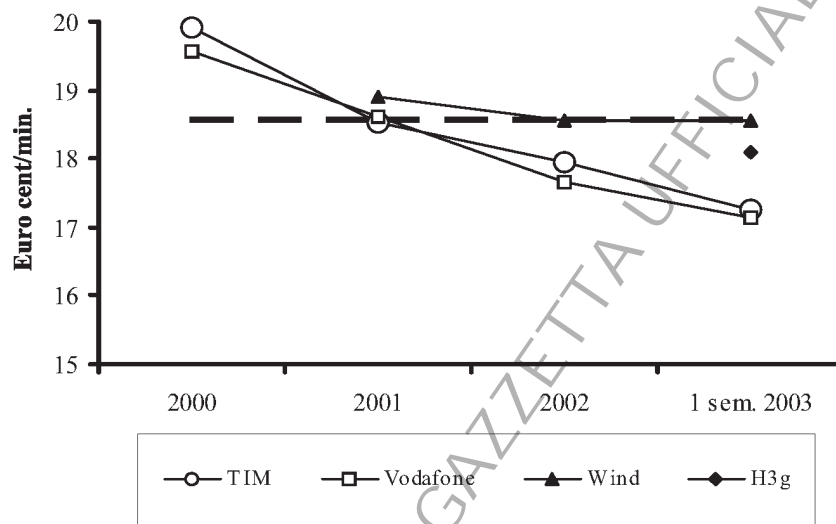
Fonte: Autorità. I dati, ove non diversamente specificato, sono in MHz lordi accoppiati.

142. Dall'analisi svolta relativamente alla definizione del mercato discende che ogni operatore mobile detiene il 100% di ciascun mercato rilevante. L'analisi ha inoltre permesso di evidenziare che esistono delle barriere assolute all'ingresso (anche per l'impossibilità di duplicare l'infrastruttura di terminazione verso gli utenti di un determinato MNO) ed una completa mancanza di potenziali concorrenti.

143. Quanto sopra non significa necessariamente che ciascun MNO detenga ed eserciti individualmente un SMP nella fornitura del servizio di terminazione. Nelle prossime pagine, vengono analizzati prezzi, profitti e contropotere da parte degli acquirenti nei mercati rilevanti per verificare se non sussistano elementi per rigettare la presunzione di dominanza individuale a carico di un impresa con quota di mercato superiore al 50% (vedi paragrafo 75 delle Linee guida). Date le specifiche caratteristiche del mercato riportate, l'Autorità ritiene che un SMP nella fornitura del servizio di terminazione su rete mobile, non può essere detenuto da più di un'impresa. Di conseguenza, non c'è bisogno di analizzare i criteri per la valutazione della presenza di posizioni dominanti collettive.

144. Relativamente all'analisi dell'andamento dei prezzi sul mercato in esame, la capacità di un'impresa di mantenere durevolmente i prezzi dei propri servizi al di sopra dei sottostanti costi, realizzando margini di extraprofitto rispetto a quelli tipici di industrie concorrenziali — anche in presenza e nonostante interventi regolamentari formali ed informali — è senz'altro un indice di potere di mercato. In questa sezione vengono passate in rassegna le evidenze empiriche a disposizione dell'Autorità a riguardo.

145. La Figura 1 riporta l'andamento dei ricavi medi da terminazione mobile dal 2000 a prima dell'entrata in vigore della delibera n. 47/03/CONS[48]. La linea tratteggiata rappresenta il tetto imposto agli operatori notificati (TIM e Vodafone) dalla delibera n. 388/99.

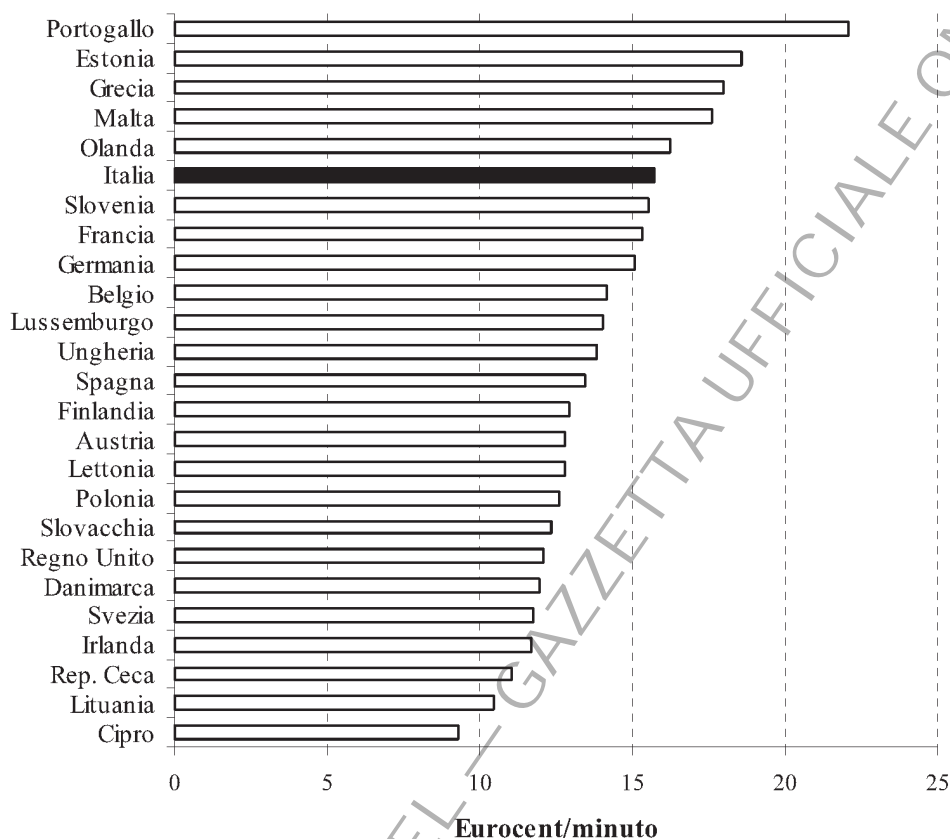
Figura 1. Ricavi medi da terminazione, 2000 – 1° semestre 2003 (eurocent/min.)

Fonte: Elaborazioni Autorità su dati imprese.

146. Per quanto riguarda i ricavi medi da terminazione, dal luglio 2003 ad oggi, quelli di TIM e Vodafone sono vincolati a non superare in media i 14,95 eurocent/min in forza dell'applicazione della delibera n. 47/03/CONS.

147. Non disponendo di serie storiche complete ed omogenee dei costi per la fornitura del servizi di terminazione mobile con cui confrontare i prezzi sopra riportati, l'Autorità ha proceduto a valutare se questi ultimi includano o meno rilevanti margini di extraprofitto.

148. Un valido punto di partenza per la valutazione dei presumibili margini sui costi dei prezzi di terminazione mobile è il confronto internazionale dei prezzi di terminazione mobile condotto dall'Independent Regulators Group (IRG), che riunisce le ANR dei paesi comunitari e di altri paesi europei. Le medie nazionali (che sintetizzano attraverso medie ponderate i prezzi di terminazione di operatori notificati e non) riferite al 31 gennaio 2004 sono riportate in Figura 2, in cui i nuovi paesi membri (conseguenti all'allargamento della Unione europea a 25 paesi membri) sono evidenziati con barre più chiare.

[48] Al fine di assicurare omogeneità fra i valori, i dati riportati sono al netto della terminazione fornita ad operatori esteri.

Figura 2. Terminazione fisso-mobile (confronti internazionali al 31 gennaio 2004)

Fonte: Independent Regulators Group (IRG).

149. Da quanto sopra emerge come, nonostante la riduzione nel tetto imposto alla terminazione degli operatori notificati dalla delibera n. 47/03/CONS, l'Italia rimane tra i paesi con i prezzi più elevati — il 6° fra i paesi che compongono l'attuale unione a 25, il 4° rispetto all'unione a 15 paesi. Lo scarto rispetto a paesi quali l'Irlanda ed il Regno Unito è superiore a 30 punti percentuali.

150. L'ANR di quest'ultimo paese — Ofcom — ha recentemente fissato il tetto per la terminazione per il periodo dal 1° aprile 2004 al 31 marzo 2005 a 5,65 pence/minuto[49] per le reti che dispongono di frequenze sia a 900 Mhz che a 1800 Mhz, vale a dire circa 8,36 eurocent/minuto[50].

---

[49] OFCOM, "*Wholesale Mobile Voice Call Termination Proposals for the identification and analysis of markets, determination of market power and setting of SMP conditions. Explanatory Statement and Notification*", 19 dicembre 2003.

[50] Nel documento l'Autorità utilizza un tasso di cambio pari a 1 GBP = 1,48 Euro.

151. Ofcom ha riconosciuto poi che i MNO che dispongono solo di frequenze a 1800 Mhz hanno costi maggiori, cosicché il corrispondente tetto per questi ultimi è di circa il 13% superiore, vale a dire 9,44 eurocent/minuto (si noti anche che, nel Regno Unito le quote di mercato degli operatori mobili sono molto simili, e con esse le economie di scala realizzate da ciascuno).

152. Occorre poi ricordare come Ofcom riconosce che i tetti per entrambi i tipi di operatori debbano includere una "network externality surcharge", pari a circa 0,65 eurocent/minuto nel secondo periodo di applicazione del price cap ivi previsto (aprile 2005 – marzo 2006), al fine di favorire la sottoscrizione di un contratto di telefonia mobile (si noti che la penetrazione nel Regno Unito al maggio 2004 è circa pari al 93,7%, al di sotto di quella italiana, pari a circa il 97,7%)[51].

153. In conclusione, nonostante l'intervento regolamentare, i prezzi della terminazione mobile in Italia risultano tuttora comprensivi di margini di extraprofitto per tutti gli operatori GSM, indipendentemente dal tipo di frequenze a disposizione di ciascun operatore.

154. Per quanto riguarda i profitti, come già ricordato precedentemente, non sono disponibili serie storiche dettagliate circa la contabilità industriale per tutti gli operatori mobili da cui poter ricavare direttamente stime circa i margini di profitto e/o la remunerazione del capitale relativamente ai servizi di terminazione.

155. E' comunque possibile calcolare alcuni indici circa la redditività dell'intera attività caratteristica svolta dai MNO, quali le misure indirette della redditività dei servizi wholesale oggetto dell'analisi. Nella Tabella 5 sono riportati due indici riguardo la performance complessiva degli operatori mobili insieme a quelli relativi all'operatore di rete fissa Telecom Italia. Quest'ultimo è stato sottoposto a regolamentazione su gran parte dei servizi, sia retail che wholesale, da esso forniti durante il periodo di riferimento della tabella, e quindi può rappresentare un utile metro di paragone (si tratta, cioè, di un operatore la cui redditività è almeno in parte limitata dall'intervento regolamentare).

156. Il primo dei due indici — denominato MOL (margine operativo lordo) per l'affinità con l'omonimo indice utilizzato in finanza — è il rapporto tra, al numeratore, la differenza tra ricavi della gestione caratteristica e il totale dei costi della produzione al netto di ammortamenti e svalutazioni e degli oneri diversi di gestione e, al denominatore, i ricavi della gestione caratteristica. Il MOL è dunque una proxy del margine sui costi variabili (servizi acquistati da terzi e costi per il personale).

157. Il secondo — denominato ROI (return on investment) per l'affinità con l'omonimo indice utilizzato in finanza — è il rapporto tra, al numeratore, la differenza tra ricavi della gestione caratteristica e il totale dei costi della produzione al netto degli oneri diversi di gestione, ed, al denominatore, il totale dell'attivo nello stato patrimoniale. Il ROI è dunque una proxy della redditività complessiva dell'operatore che tiene conto non solo dei costi variabili ma anche dei costi fissi.

---

[51] La fonte per i dati circa i sottoscrittori è *Mobile Communications*, numero 377, 25 maggio, 2004. I dati circa la popolazione provengono dal sito web europa.eu.int.

Tabella 5. Indici di redditività per i MNO (1999 – 2003) (in percentuale)

	Anno				
	1999	2000	2001	2002	2003
MOL					
TIM	48,8	50,3	51,8	50,0	53,0
Vodafone	44,0	49,7	52,3	52,4	53,0[1]
Wind	*-117,7*	*-38,0*	*-0,1*	11,9	23,0[3]
Telecom Italia	*44,4*	*44,0*	*44,5*	45,0	45,5
ROI					
TIM	41,0	21,1	23,9	25,5	28,6
Vodafone	32,2	34,5	26,7	10,6	14,0[2]
Wind	*-39,6*	*-16,3*	*-7,0*	*-5,3*	-2,6[4]
Telecom Italia	*10,2*	*7,9*	*9,6*	*10,7*	6,8

Fonte: dati *in corsivo:* Between. Tutti gli altri: elaborazioni Autorità su dati di bilancio eccetto:

(1) EBITDA *margin before exceptional items* riportato nella sezione "*Press releases 2004*" del sito web www.vodafone.it.
(2) Stima Autorità su informazioni disponibili sul sito web www.vodafone.it.
(3) EBITDA consolidato riportato nella sezione "media" del sito www.wind.it.
(4) Risultato operativo ante ammortamento degli avviamenti espresso come percentuale del capitale investito netto, dal bilancio consolidato 2003 di ENEL.

Nota: i dati per Vodafone seguono il calendario contabile anglosassone. Ad esempio, i dati per il 2003 sono relativi al periodo aprile 2003 – marzo 2004. Fanno eccezione il 1999 (anno solare) ed il 2000 (gennaio 2000 – marzo 2001).

158. Quanto riportato nella Tabella 5 mostra come i MNO che operano prevalentemente nell'industria dei servizi radiomobili — TIM e Vodafone — abbiano una performance sensibilmente superiore a quella del maggiore operatore di rete fissa, sia in termini di MOL che di ROI.

159. Per quando riguarda Wind, la valutazione è resa complessa dal fatto che questo operatore offre sia servizi radiomobili che di rete fissa. Quando però si consideri che il MOL ed il ROI di gran parte degli operatori di rete fissa al di fuori di Telecom Italia sono stati spesso negativi dall'inizio dell'attività ad oggi, si può ragionevolmente concludere che anche per Wind la fornitura di servizi radiomobili produca dei margini positivi — sebbene verosimilmente più contenuti rispetto agli altri operatori mobili.

160. Per quanto riguarda H3G, il suo relativamente recente ingresso sul mercato fa sì che il calcolo degli indici ed il loro confronto con gli altri operatori non sia significativo.

161. In conclusione, l'Autorità ritiene che gli azionisti dei MNO siano in grado di godere dei margini praticati nella fornitura della terminazione sulle proprie reti senza che la concorrenza fra operatori per attrarre più sottoscrittori (che una volta appartenenti alla rete, "generano" per essa ricavi da terminazione) dissipi tale rendite sotto forma di prezzi al di sotto dei costi per servizi di telefonia vocale o SMS on-net, ovvero sussidi all'acquisto di cellulari e misure simili. In altre

parole, il cosiddetto “waterbed effect” non appare efficace nell’industria italiana, anche in forza del fatto che la concorrenza ha luogo fra un numero limitato di imprese con alte barriere all’ingresso.[52]

162. Anche qualora si dimostrasse che il “waterbed effect” produca risultati nel complesso concorrenziali per i MNO, ciò non modificherebbe la conclusione che è necessario un intervento a correzione del potere di mercato nella terminazione mobile wholesale, anzi la rafforzerebbe. Infatti, alla distorsione nel mercato finale delle chiamate verso i telefoni mobili (la cosiddetta deadweight loss della letteratura economica anglosassone) dovuta a prezzi “troppo alti” dal punto di vista del benessere sociale, andrebbe sommata la deadweight loss associata a prezzi “troppo bassi” nei servizi che i MNO offrono sotto costo per attrarre i sottoscrittori.

163. Dal punto di vista del benessere sociale, è poco significativo che per il MNO sia pressocchè “a somma zero” l’operazione di trasferimento di risorse dagli acquirenti finali di terminazione mobile agli acquirenti finali di servizi radiomobili (che potenzialmente potrebbero essere lo stesso soggetto). Anzi, i MNO, almeno teoricamente, dovrebbero accogliere favorevolmente interventi che limitino tale evenienza, dal momento che tale trasferimento economico assorbe verosimilmente delle risorse dei MNO (i c.d. rent-seeking cost nella letteratura economica) che la concorrenza impedisce poi ai MNO di recuperare pienamente.

164. Infine, per quanto riguarda il contropotere da parte degli acquirenti, il fornitore di un determinato servizio — ancorché con quota di mercato rilevante o, come nel caso della terminazione in questione, pari al 100% — potrebbe essere vincolato nella fissazione del relativo prezzo dal contropotere da parte degli acquirenti. Ciò accade quando questi ultimi — ad esempio in forza del fatto che acquistano una percentuale molto elevata del servizio offerto dal fornitore, della loro capacità di interrompere completamente il rapporto di acquisto, ovvero della capacità di porre in essere delle ritorsioni in altri rapporti tra le parti — hanno la capacità di influenzare il prezzo del servizio.

165. In linea puramente teorica, la valutazione del contropotere d’acquisto degli acquirenti richiederebbe un’analisi dei rapporti tra ciascun MNO che offre la terminazione e gli operatori di originazione e di come questi si influenzino reciprocamente nel determinare l’equilibrio del mercato all’ingrosso in assenza di regolamentazione. L’Autorità ritiene che un’analisi di tale portata sarebbe molto difficoltosa e non porterebbe comunque a modificare le conclusioni circa gli eventuali vincoli posti dal contropotere d’acquisto degli operatori di originazione che si possono trarre dalle evidenze empiriche disponibili e dalle considerazioni che seguono.

166. La Tabella 6 riporta una stima della percentuale di volumi di traffico in minuti terminati sulle reti mobili nel 2003 distinti per operatore di originazione — compresi i volumi di terminazione fisso-mobile tra Telecom Italia e TIM e tra utenti finali fissi e mobili di Wind ed al netto dei volumi di terminazione mobile on-net.

[52] A parere dell’Autorità, la valutazione della concorrenzialità dei mercati mobili *retail* non è rilevante per l’analisi del mercato della terminazione vocale su singola rete mobile, bensì nella valutazione del mercato dell’accesso e dell’originazione mobile, a cui si rimanda.

Tabella 6. Percentuale di minuti terminati su reti mobili per rete di originazione (2003)

Operatore di Originazione	Percentuale
Telecom Italia	37,4
Altri operatori di rete fissa	20,0
Chiamate mobili *off-net*	42,6

Fonte: Elaborazioni Autorità su dati questionari e stime Between.

167. In media, Telecom Italia è il maggiore acquirente di terminazione mobile, senza però che tale quota risulti preponderante in alcun mercato[53]. Avendo considerato i dati riportati riguardo l'andamento dei prezzi e dei profitti per ciascun MNO (che mostrano come questi risultino vincolati principalmente dalla disciplina regolamentare e solo al più marginalmente da quella concorrenziale) e coerentemente con la giurisprudenza antitrust europea e nazionale nell'applicazione della disciplina concorrenziale, l'Autorità ritiene che il contropotere d'acquisto degli acquirenti non rappresenti effettivamente un vincolo per i MNO nel mercato in oggetto.

168. Anche qualora si volesse ipotizzare la presenza di operatori di originazione con sufficiente contropotere di mercato da influenzare gli equilibri del mercato stesso, non esiste alcuna garanzia che il detto contropotere agisca nella misura esattamente necessaria a produrre equilibri che riconducano alla massimizzazione del benessere collettivo, nelle sue dimensioni sia statiche che dinamiche, come richiesto dalla direttiva quadro. L'Autorità ritiene dunque che la considerazione del contropotere d'acquisto degli acquirenti non sia sufficiente a confutare la conclusione che i mercati in oggetto non siano effettivamente competitivi.

3.2 Conclusioni

169. Alla luce dell'analisi riportata nel presente capitolo, l'Autorità ritiene di identificare gli operatori TIM, Vodafone, Wind, ed H3G come individualmente dominanti nella fornitura del servizio di terminazione mobile vocale sulle proprie reti.

> *Si condivide l'orientamento dell'Autorità di identificare gli operatori TIM, Vodafone, Wind, ed H3G come individualmente dominanti nella fornitura del servizio di terminazione mobile vocale sulle proprie reti?*

[53] L'Autorità stima che essa non superi in nessun caso il 50% — raggiunge al massimo circa il 48% del totale dei minuti venduti da un singolo MNO (specificamente, TIM) ad altri operatori fissi e mobili.

3.3 Le osservazioni degli operatori

170. TIM condivide l'orientamento dell'Autorità di identificare gli operatori TIM, Vodafone, WIND ed H3G come individualmente dominanti nella fornitura del servizio di terminazione mobile vocale sulle proprie reti. Ciò in quanto la dominanza non è altro che una logica conseguenza dell'individuazione del mercato rilevante.

171. A tale proposito, però, la società ritiene necessario valutare separatamente gli eventuali problemi regolamentari posti dalle diverse tipologie di terminazione, fisso-mobile e mobile-mobile. In particolare, TIM evidenzia come, a differenza della terminazione fisso-mobile, nel mobile-mobile non si ritrovano prezzi eccessivi tali da richiedere un intervento regolamentare ex-ante. Pertanto, una regolazione della terminazione per le chiamate mobile-mobile, con particolare riferimento alle chiamate on-net, risulterebbe priva di fondamento giuridico, non proporzionale e del tutto priva di precedenti in campo europeo.

172. Vodafone non condivide l'orientamento espresso dall'Autorità. La società ritiene, al contrario, che nessuna posizione dominante debba essere individuata nel mercato oggetto di analisi e che, conseguentemente, nessun intervento regolamentare ex-ante debba essere previsto. Tuttavia, nel caso in cui l'Autorità ritenga di dover intervenire a correzione del presunto rischio di distorsione competitiva, la società ritiene accettabile tale orientamento, seppure in via subordinata, esclusivamente se limitato al solo segmento fisso-mobile, in modo da lasciare, al pari di oggi, il segmento del mobile-mobile alla libera negoziazione degli operatori.

173. Vodafone evidenzia, infatti, che le dinamiche di mercato che caratterizzano tale segmento di mercato siano già perfettamente in grado di determinare livelli di prezzo di equilibrio massimizzando i risultati in termini di efficienza competitiva e allocativa. In caso di imposizione di obblighi sul segmento mobile-mobile Vodafone sostiene che non può ritenersi appropriato un intervento regolamentare di tipo asimmetrico che imponga un prezzo di terminazione solo per alcuni operatori e lasci gli altri liberi di fissare il proprio prezzo o che determini prezzi di terminazione diversi per alcuni operatori rispetto ad altri.

174. A parere di Vodafone, infatti, l'introduzione di asimmetrie determinerebbe la costituzione di una posizione dominante in capo all'operatore non soggetto a regolazione il quale sarebbe libero di definire i propri prezzi di terminazione senza alcun vincolo negoziale.

175. Effetti negativi sulla competizione e sul benessere dei consumatori, sarebbero, a parere di Vodafone, conseguenti anche nel caso in cui tale asimmetria si concretizzi in prezzi di terminazione regolamentati per tutti, ma diversamente graduati tra gli operatori.

176. WIND, evidenziando il diverso potere di mercato di cui dispongono gli operatori mobili nel mercato della terminazione quale presupposto per una diversa gradazione degli obblighi regolamentari, condivide l'orientamento dell'Autorità di identificare TIM, Vodafone, WIND ed H3G come individualmente dominanti sulle proprie reti. D'altronde a parere della società questa conclusione discende direttamente dalla definizione del mercato rilevante.

177. La società evidenzia inoltre che l'analisi dell'Autorità dovrebbe mettere in evidenza gli specifici problemi concorrenziali della direttrice mobile-mobile.

178. H3G non condivide la conclusione dell'Autorità di considerare H3G come operatore individualmente dominante nella fornitura del servizio di terminazione mobile vocale sulla propria rete. Tale orientamento, a parere di H3G, porterebbe, del tutto ingiustificatamente, ad introdurre misure tali da indebolire ulteriormente la sua ancora marginale posizione competitiva nei confronti degli incumbent.

179. Gli OLO, @IIP, TWC, ReteItaly ed MCI condividono l'orientamento dell'Autorità di identificare gli operatori TIM, Vodafone, WIND ed H3G come individualmente dominanti nella fornitura del servizio di terminazione mobile vocale sulle rispettive reti.

3.4 Le valutazioni dell'Autorità

180. In merito alla valutazione del significativo potere di mercato l'Autorità ribadisce quanto sostenuto nella delibera n. 465/04/CONS, ossia che ogni operatore mobile detiene un significativo potere di mercato nel relativo mercato rilevante: la terminazione sulla propria rete delle chiamate vocali originate da postazioni fisse e mobili. D'altronde, come rilevato dagli stessi operatori, tale individuazione discende dalla definizione del mercato ed è coerente con il quadro comunitario.

181. Ogni gestore mobile opera infatti in posizione di monopolio sul relativo mercato rilevante. Inoltre, l'analisi delle caratteristiche dei mercati della terminazione mobile ha confermato l'esistenza di elevate barriere all'ingresso - anche per l'impossibilità di duplicare l'infrastruttura di terminazione verso gli utenti di un determinato mobile network operator (MNO) - nonché la mancanza di concorrenti effettivi e potenziali.

182. Da tali considerazioni, risulta quindi confermata l'individuazione degli attuali quattro gestori mobili – TIM, Vodafone, WIND e H3G – , quali soggetti dotati di significativo potere di mercato nei relativi mercati della terminazione delle chiamate vocali su reti mobili.

183. Ciò posto, appaiono prive di fondamento le argomentazioni di alcuni degli operatori mobili che hanno richiesto una diversa declinazione degli obblighi regolamentari a seconda della direttrice, fisso-mobile ovvero mobile-mobile. Infatti, l'individuazione del mercato rilevante, così come definita dalla Commissione e svolta dall'Autorità (cfr. supra), non prevede una differenziazione a seconda della direttrice di traffico. Non possono quindi essere introdotte artificiose differenziazioni dei mercati rilevanti, né imposte diverse modulazioni delle tariffe su segmenti che attengono ad uno stesso ambito di mercato e che presentano caratteristiche e strutture di costo simili. In questa sede comunque ciò che rileva è l'individuazione dei soggetti dotati di potere di mercato e non la modulazione degli obblighi regolamentari che sarà analizzata in seguito.

184. Al riguardo occorre peraltro rilevare che nel parere espresso dall'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato nell'ambito del procedimento che ha portato alla delibera n. 286/05/CONS, la medesima Autorità ha rilevato come la definizione di un'unica tariffa massima di terminazione, da applicare ad unico mercato indipendentemente dalla rete di originazione della chiamata, appaia produttiva di effetti pro-concorrenziali estremamente rilevanti.

185. Analogamente, le valutazioni espresse dall'operatore neo entrante H3G incidono su una eventuale diversa gradazione degli obblighi regolamentari da imporre in capo a tale società, e non sull'individuazione del gestore quale soggetto dotato di significativo potere di mercato. A

quest'ultimo riguardo valgono le sopra esposte considerazioni circa la sussistenza degli elementi (in termini di quota ed altre caratteristiche del mercato rilevante) che portano a rilevare la sussistenza di una posizione dominante anche in capo a H3G.

186. Alla luce di quanto precedentemente espresso in sede di definizione di mercato nonché di quanto rilevato in termini di caratteristiche di detti mercati rilevanti, l'Autorità identifica TIM, Vodafone, WIND e H3G come individualmente dominanti nella fornitura del servizio di terminazione mobile vocale sulla propria rete.

4. DEFINIZIONE DEGLI OBBLIGHI PER LE IMPRESE CHE DISPONGONO DI UN SIGNIFICATIVO POTERE DI MERCATO

4.1. Principi e riferimenti normativi per la definizione di obblighi regolamentari nei mercati rilevanti

187. Come disciplinato dall'art. 42 del Codice che traspone in sede nazionale quanto disposto dall'art. 5 della direttiva accesso, perseguendo gli obiettivi stabiliti dall'art. 8 della direttiva quadro, spetta all'Autorità di "incoraggiare e garantire forme adeguate di accesso, interconnessione ed interoperabilità dei servizi, esercitando le proprie competenze in modo da promuovere l'efficienza economica ed una concorrenza sostenibile e recare il massimo vantaggio agli utenti finali".

188. Pertanto, laddove si è in presenza di un mercato caratterizzato, ad esempio, da rilevanti economie di scala o da elevate barriere all'ingresso, in cui una o più imprese esercitano un significativo potere di mercato, l'Autorità dovrà intervenire imponendo obblighi ex ante al fine di sostenere ed assicurare il pieno sviluppo della concorrenza.

189. Il Codice e la direttiva accesso individuano una serie di obblighi da imporre alle imprese che dispongono di notevole forza di mercato, in particolare in materia di trasparenza, non discriminazione, separazione contabile, accesso e controllo dei prezzi, ivi incluso l'orientamento ai costi.

190. L'intervento dell'Autorità dovrà risultare appropriato e proporzionato in relazione alla natura del problema riscontrato.

191. In particolare, l'articolo 46 del Codice, che traspone in sede nazionale quanto disposto dall'art. 9 della direttiva accesso, disciplina l'obbligo di trasparenza. L'Autorità, difatti, può imporre obblighi di trasparenza in relazione all'interconnessione e all'accesso, prescrivendo agli operatori di rendere pubbliche determinate informazioni di carattere contabile, specifiche tecniche, caratteristiche della rete, termini e condizioni per la fornitura e l'uso, prezzi.

192. Allo stesso tempo, l'Autorità può esigere che, nel momento in cui un operatore è assoggettato anche ad obblighi di non discriminazione, ai sensi dell'articolo 47 del Codice, che traspone in sede nazionale quanto disposto dall'art. 10 della direttiva accesso, pubblichi un'offerta di riferimento sufficientemente disaggregata per garantire che gli operatori alternativi non siano costretti a pagare per risorse non necessarie al fine di ottenere il servizio richiesto. L'Autorità può, difatti, precisare quali informazioni pubblicare, il grado di dettaglio richiesto e le modalità di pubblicazione delle medesime ed, inoltre, con provvedimento motivato, può imporre modifiche alle offerte di riferimento.

193. La trasparenza dei termini e delle condizioni dell'accesso e dell'interconnessione, in particolare in materia di prezzi, consente di accelerare il negoziato relativo a servizi a livello wholesale, di evitare le controversie e di garantire agli attori presenti sul mercato che il servizio non sia fornito a condizioni discriminatorie.

194. L'articolo 47 del Codice, precedentemente richiamato, prevede che l'Autorità possa imporre obblighi di non discriminazione. Tali obblighi garantiscono, in particolare, che l'operatore notificato applichi condizioni equivalenti in circostanze equivalenti nei confronti di altri operatori che offrono servizi equivalenti ed, inoltre, che esso fornisca a terzi servizi ed informazioni garantendo condizioni ed un livello di qualità identici a quelli che assicura per i propri servizi o per i servizi delle proprie società consociate o dei propri partners commerciali.

195. Inoltre l'Autorità può imporre, limitatamente al mercato oggetto di notifica, obblighi di separazione contabile, così come espressamente disciplinato dall'articolo 48 che traspone in sede nazionale quanto disposto dall'art. 11 della direttiva accesso. In particolare, l'Autorità può obbligare un'impresa verticalmente integrata a rendere trasparenti i propri prezzi all'ingrosso ed i prezzi dei trasferimenti interni, segnatamente per garantire l'osservanza di un obbligo di non discriminazione ai sensi dell'articolo 47 del Codice o, se del caso, per evitare sovvenzioni incrociate abusive. L'Autorità può, inoltre, specificare i formati e la metodologia contabile da utilizzare.

196. Per agevolare la verifica dell'osservanza degli obblighi di trasparenza e di non discriminazione, l'Autorità può richiedere che siano prodotte le scritture contabili, compresi i dati relativi alle entrate provenienti da terzi. L'Autorità può, altresì, pubblicare tali informazioni in quanto utili per un mercato aperto e concorrenziale, nel rispetto della vigente normativa nazionale e comunitaria sulla riservatezza delle informazioni commerciali.

197. Sempre nell'ambito dell'individuazione dei diversi obblighi normativi di cui si dispone al fine di promuovere l'efficienza economica, una concorrenza sostenibile e recare il massimo vantaggio agli utenti finali evitando che un operatore mantenga, ad esempio, prezzi ad un livello eccessivamente elevato, l'Autorità, così come disposto dall'articolo 50 del Codice che traspone in sede nazionale quanto disposto dall'art. 13 della direttiva accesso, può imporre obblighi in materia di controllo dei prezzi e di contabilità dei costi.

198. A tal fine, l'Autorità provvede affinché tutti i meccanismi di recupero dei costi o metodi di determinazione dei prezzi resi obbligatori consentano di promuovere l'efficienza e la concorrenza sostenibile ed, allo stesso tempo, ottimizzino i vantaggi per i consumatori. Al riguardo, l'Autorità può anche tener conto dei prezzi applicati in mercati concorrenziali comparabili.

199. Qualora un operatore notificato abbia l'obbligo di orientare i propri prezzi ai costi, ha l'onere della prova che il prezzo applicato si basi sui costi, maggiorati di un ragionevole margine di profitto sugli investimenti. La conformità al sistema di contabilità dei costi è verificata da un organismo indipendente dalle parti interessate, avente specifiche competenze, incaricato dall'Autorità.

200. Infine, nel caso in cui l'ambito oggetto di analisi sia caratterizzato dalla presenza di uno o più operatori identificati come aventi significativo potere di mercato, l'Autorità può inoltre imporre, in applicazione dell'articolo 49 del Codice che traspone in sede nazionale quanto disposto dall'art. 12 della direttiva accesso, agli operatori notificati di accogliere richieste ragionevoli di accesso ed autorizzare l'uso di determinati elementi di rete e risorse correlate, nel caso in cui

l'Autorità rilevi come il rifiuto di concedere l'accesso o la previsione di termini e condizioni non ragionevoli di effetto equivalente ostacolerebbe lo sviluppo di una concorrenza sostenibile sul mercato al dettaglio con conseguenti effetti contrari agli interessi dell'utente finale.

201. Agli operatori può essere imposto, tra l'altro:

a. di concedere a terzi un accesso a determinati elementi e/o risorse di rete, compreso l'accesso disaggregato alla rete locale;

b. di negoziare in buona fede con le imprese che chiedono un accesso;

c. di non revocare l'accesso alle risorse concesso in precedenza;

d. di garantire determinati servizi all'ingrosso per rivendita da parte di terzi;

e. di concedere un accesso alle interfacce tecniche, ai protocolli o ad altre tecnologie d'importanza decisiva, indispensabili per l'interoperabilità dei servizi o dei servizi di reti virtuali;

f. di consentire la coubicazione o altre forme di condivisione degli impianti, inclusa la condivisione di condotti, edifici, piloni;

g. di fornire determinati servizi necessari per garantire agli utenti l'interoperabilità dei servizi da punto a punto, tra cui risorse per servizi di reti intelligenti o servizi di *roaming* per le reti mobili;

h. di garantire l'accesso ai sistemi di supporto operativo o sistemi *software* analoghi necessari per garantire eque condizioni di concorrenza nella fornitura dei servizi;

i. di interconnettere reti o risorse di rete.

202. L'Autorità può, inoltre, associare a tali obblighi condizioni di equità, ragionevolezza, tempestività.

203. Nel valutare l'opportunità di imporre gli obblighi summenzionati, e soprattutto se tali obblighi siano proporzionati agli obiettivi ed ai principi dell'attività di regolamentazione così come espressamente disciplinato dall'articolo 13 del Codice che traspone in sede nazionale quanto disposto dall'art. 5 della direttiva accesso e dall'art. 8 della direttiva quadro, l'Autorità tiene conto, in particolare, dei seguenti fattori:

a. fattibilità tecnica ed economica dell'uso o dell'installazione di risorse concorrenti, a fronte del ritmo di evoluzione del mercato, tenuto conto della natura e del tipo di interconnessione e di accesso in questione;

b. fattibilità della fornitura dell'accesso proposto, alla luce della capacità disponibile;

c. investimenti iniziali del proprietario della risorsa, tenendo conto dei rischi connessi a tali investimenti;

d. necessità di tutelare la concorrenza a lungo termine;

e. eventuali diritti di proprietà intellettuale applicabili;

f. fornitura di servizi paneuropei.

4.2 Valutazione del quadro regolamentare ONP e proposte di integrazione

204. Nel 1999 l'Autorità ha identificato, ai sensi del precedente quadro regolamentare cosiddetto ONP (Open Network Provision) e della corrispondente normativa nazionale di recepimento, gli operatori di rete mobile Telecom Italia Mobile ed Omnitel Pronto Italia (oggi Vodafone Omnitel) come aventi notevole forza di mercato nei seguenti mercati nazionali:

a. mercato dei sistemi di comunicazioni mobili ad uso pubblico;
b. mercato dell'interconnessione;

provvedendo alla notifica degli operatori per gli effetti di natura regolamentare.

205. Successivamente, l'Autorità, con la delibera n. 350/02/CONS ha confermato per l'anno 2000 l'identificazione di TIM e Vodafone Omnitel come operatori aventi notevole forza di mercato nei medesimi mercati e la relativa notifica. Relativamente all'anno 2001, la delibera n. 160/03/CONS, nel confermare la notifica, ha precisato che il mercato di cui al punto b) del precedente paragrafo è da intendersi come mercato dell'interconnessione su rete mobile.

206. In forza di tale notifica sul mercato dell'interconnessione, gli operatori di rete mobile sopra menzionati sono soggetti ad un insieme di obblighi specificati, in primo luogo, dal d.P.R. n. 318/97, concernente l'attuazione di direttive comunitarie nel settore delle telecomunicazioni di cui al precedente quadro regolamentare ONP. In particolare l'art. 4, comma 7, dello stesso disponeva i seguenti obblighi :

a. obbligo di non discriminazione che, alla lettera a), viene dettagliato come l'obbligo ad "osservare il principio di non discriminazione rispetto all'interconnessione offerta ad altri. Questi sono tenuti ad applicare condizioni analoghe, in circostanze similari, agli organismi che si interconnettono e forniscono servizi simili e devono fornire ad essi, alle stesse condizioni, le strutture per l'interconnessione nonché le relative necessarie informazioni, garantendo la stessa qualità che caratterizza i loro servizi o quelli delle loro affiliate e dei loro interlocutori commerciali";
b. obbligo di trasparenza dettagliato alla lettera b), come l'obbligo di "rendere disponibili agli organismi che prevedono di interconnettersi, su richiesta, tutte le informazioni e le specifiche tecniche necessarie, al fine di agevolare la conclusione di un accordo; le suddette informazioni devono comprendere anche eventuali programmi di modifica delle condizioni tecniche o economiche di offerta" ed alla lettera c), come l'obbligo di "comunicare tempestivamente all'Autorità gli accordi di interconnessione, che, in ogni caso, devono essere resi disponibili su richiesta delle parti interessate, ad esclusione degli aspetti relativi alla strategia commerciale delle parti. In ogni caso, deve essere messo a disposizione delle parti interessate, su richiesta, ogni utile particolare sulle condizioni economiche applicate, sui termini e sulle condizioni di interconnessione";

c. obbligo di orientamenti al costo, precisamente, come alla lettera d), l'obbligo di "definire le condizioni economiche di interconnessione in modo che sia rispettato il principio dell'orientamento ai costi".

207. In relazione all'obbligo di orientamento al costo, il d.P.R. n. 318/97 prevedeva ulteriormente, all'art. 8, l'obbligo, per gli operatori aventi notevole forza di mercato, di predisposizione di un sistema di contabilità dei costi adeguatamente disaggregato, strumentale alla verifica del rispetto dell'obbligo di orientamento al costo. Inoltre l'art. 9 del d.P.R. n. 318/97 prevedeva, per ogni operatore che "gestisce e fornisce reti pubbliche di telecomunicazioni e presta servizi di telecomunicazioni accessibili al pubblico o offre servizi di interconnessione ad altri servizi" ed è notificato come avente notevole forza di mercato la predisposizione di una contabilità separata per ogni attività svolta in relazione all'interconnessione.

208. Come già riportato, l'Autorità, in coerenza con il quadro sopradescritto, è intervenuta per fissare le condizioni economiche del servizio di terminazione su rete mobile, in primo luogo nel 1999 con la delibera n. 338/99, che dispone, per gli operatori aventi notevole forza di mercato, un controllo del prezzo di massimo di terminazione, fissando un valor medio massimo pari a 360 lire/min (18,59 eurocent/min). Infatti gli operatori hanno la facoltà di articolare i prezzi di terminazione in funzione di fasce orarie (di picco e fuori picco) con il vincolo che la media ponderata, che adotta come pesi i volumi di traffico nelle rispettive fasce orarie, rispetti il vincolo imposto.

209. Tale decisione è stata aggiornata dall'Autorità con la delibera n. 47/03/CONS che ha fissato il valor medio massimo del prezzo di terminazione per gli operatori TIM e Vodafone Omnitel a 14,95 eurocent/min, a partire dal 1° giugno 2003. La stessa ha inoltre previsto l'introduzione un meccanismo programmato di riduzione dei prezzi di terminazione (network cap) sulle reti degli operatori mobili notificati quali aventi notevole forza di mercato, da applicarsi per gli anni 2004 e 2005, subordinatamente al perfezionamento del sistema di contabilità a costi incrementali e alla revisione degli obblighi regolamentari in capo ai soggetti operanti nella telefonia fissa e mobile conseguenti all'entrata in vigore delle norme nazionali di recepimento del nuovo quadro regolamentare.

210. Inoltre la delibera n. 47/03/CONS ha anche disciplinato, nell'ambito dell'obbligo di trasparenza, le tempistiche di comunicazione delle variazioni di prezzo di terminazione da parte degli operatori. La medesima delibera ha confermato la possibilità, per gli operatori soggetti al controllo di prezzo, di articolare il prezzo di terminazione su fasce orarie. Tale articolazione deve comunque avvenire nel rispetto del predetto valore medio massimo, inteso come valore medio ponderato sulla base del traffico terminato sulle rispettive reti. Ai fini della verifica del rispetto del valore massimo previsto si fa riferimento ai prezzi praticati dagli operatori di rete mobile notificati nei contratti di interconnessione.

211. L'obbligo, a carico degli operatori di rete mobile notificati come dominanti, di disporre di un sistema di contabilità dei costi è stato precisato, in prima istanza con la delibera n. 485/01/CONS. Tale delibera introduce le linee guida per la predisposizione della contabilità regolatoria da parte degli operatori mobili notificati.

212. L'Autorità ha ritenuto necessaria la predisposizione di un sistema di contabilità dei costi cosiddetti FAC (fully allocated cost) a costi storici, relativamente all'esercizio 2000. Inoltre, in vista dell'introduzione di un sistema di contabilità a costi incrementali, l'Autorità ha ritenuto necessario richiedere agli operatori la fornitura di una contabilità a costi correnti in via sperimentale relativa all'esercizio 2000 ed in via operativa relativamente all'esercizio 2001.

213. Le linee guida per la contabilità a costi correnti sono state approvate dall'Autorità con la delibera n. 399/02/CONS che introduce, allo stesso tempo, le misure in materia di predisposizione della contabilità regolatoria descrivendo, in dettaglio, il sistema contabile imposto agli operatori aventi notevole forza di mercato attraverso matrici di separazione contabile. Si tratta di modelli di contabilità regolatoria che consentono all'operatore di separare, contabilmente, gli aggregati di rete dagli aggregati commerciali e delle altre attività. In tale contesto, l'ambito di applicazione della valutazione a costi correnti può essere circoscritto alle componenti di rete degli operatori. Gli operatori TIM e Vodafone Omnitel, secondo quanto disposto dall'art. 2, della delibera n. 399/02/CONS, sono quindi soggetti all'obbligo di fornire all'Autorità, per l'esercizio 2001, i dati a costi storici e a costi correnti mentre per l'esercizio 2002 è prevista la predisposizione della contabilità a costi incrementali di lungo periodo.

214. Appare necessario, al fine di completare la ricognizione degli obblighi attualmente vigenti in capo agli operatori mobili, considerare la disciplina della portabilità del numero mobile (mobile number portability, MNP). Come precedentemente indicato, la delibera n. 12/01/CIR ha introdotto l'obbligo di MNP a far data dall'aprile 2002. Tra l'altro, tale delibera specifica la soluzione tecnica per la realizzazione della prestazione di MNP, prevedendo il direct routing per le chiamate originate dalle reti mobili nazionali e l'onward routing per le chiamate originate dalle reti fisse nazionali e per le chiamate originate al di fuori del territorio nazionale. Successivamente, con la delibera n. 19/01/CIR sono state disciplinate le tempistiche per la realizzazione della prestazione di MNP, le modalità per la definizione degli accordi quadro e degli accordi di interconnessione bilaterale per la realizzazione della MNP, le garanzie degli utenti in merito all'offerta della prestazione di MNP nonché le tempistiche per l'introduzione della modalità di instradamento direct routing delle chiamate provenienti dalle reti fisse nazionali. L'Autorità è ulteriormente intervenuta nella disciplina della MNP con la delibera n. 7/02/CIR e con la delibera n. 13/02/CIR, con la quale è stato fissato l'attuale tetto per il prezzo interoperatore a partire dal 1° gennaio 2003 (pari a euro10,02) e per numero portato.

215. Sulla base di quanto descritto e come già premesso, l'Autorità intende definire un mercato della terminazione vocale su singolo operatore (senza ulteriore segmentazione tra terminazione fisso-mobile e terminazione mobile-mobile) sull'intero territorio nazionale ed identificare TIM, Vodafone Omnitel, Wind ed H3G come individualmente dominanti (aventi significativo potere di mercato) sulla fornitura del servizio di terminazione mobile vocale, indipendentemente dalla rete fissa o mobile di originazione. Alla luce di tali orientamenti e considerati gli strumenti messi a disposizione da nuovo quadro regolamentare, l'Autorità espone nel seguito le proprie proposte in merito agli obblighi da porre in capo ai singoli operatori identificati come aventi significativo potere di mercato.

4.2.1. Obbligo di trasparenza

216. Come precedentemente sottolineato, l'Autorità può imporre obblighi di trasparenza prescrivendo agli operatori di rendere pubbliche determinate informazioni rilevanti ai fini dell'uso dei servizi di interconnessione, nella fattispecie servizi di terminazione sulla rete degli operatori di rete mobile notificati. In tale ambito, l'imposizione dell'obbligo di trasparenza risulta pienamente giustificato dalla necessità, per gli operatori che intendono acquistare servizi di terminazione dagli operatori notificati, di conoscere in anticipo le condizioni tecniche ed economiche di offerta di tali servizi per la predisposizione delle proprie offerte commerciali nonché per l'eventuale modifica delle stesse e la conseguente comunicazione ai propri clienti, in presenza di variazioni delle condizioni da parte dell'operatore mobile notificato. Gli obblighi di trasparenza che l'Autorità ritiene opportuno proporre in capo agli operatori notificati, alla luce dell'orientamento proposto sono di seguito elencati:

a. obbligo di pubblicazione del prezzo di terminazione per le chiamate provenienti da reti nazionali sulla rispettiva rete mobile;
b. obbligo di comunicazione, con un preavviso di almeno 45 giorni, delle variazioni del prezzo di terminazione sulla rispettiva rete mobile.

217. L'Autorità inoltre ritiene necessario precisare che l'obbligo di pubblicazione si riferisce anche ai prezzi di terminazione praticati dagli operatori per le chiamate originate al di fuori del territorio nazionale.

218. Gli obblighi sopra indicati sono, a parere dell'Autorità , proporzionati in quanto strumentali a garantire le condizioni concorrenziali eque nei confronti degli operatori che intendono avvalersi dei servizi di terminazione dell'operatore notificato. Sotto il profilo dell'analisi costi-benefici, tali obblighi non appaiono imporre un onere eccessivo sugli operatori a fronte di un evidente vantaggio per il mercato.

219. In merito al prezzo di terminazione che viene pubblicato, l'Autorità ritiene opportuno mantenere la possibilità, per gli operatori di rete mobile, di articolare il prezzo di terminazione su fasce orarie di picco e di fuori picco, nel rispetto del vincolo di controllo di prezzo, da stabilirsi sul prezzo medio di terminazione per gli operatori che saranno assoggetti all'obbligo di controllo del prezzo. Con tale impostazione, si mantengono le leve competitive a disposizione di ciascun operatore il quale, con la fissazione di prezzi articolati, può da un lato assicurare una migliore efficienza d'uso delle rispettive reti, dall'altro qualora necessario orientare la domanda di terminazione.

220. Allo stato tali obblighi sono posti in capo ai soli operatori Tim e Vodafone Omnitel.

221. Pertanto, l'Autorità esprime l'orientamento di confermare in capo a Tim e Vodafone Omnitel e di imporre a Wind e H3G gli obblighi elencati ai paragrafi 216 e seguenti.

Si condivide l'orientamento dell'Autorità di confermare in capo a Tim e Vodafone Omnitel e di imporre a Wind e H3G gli obblighi elencati ai paragrafi 216-221?

4.2.1.1 Le osservazioni degli operatori

222. TIM concorda con l'orientamento espresso dall'Autorità in merito all'obbligo di trasparenza ritenendo condivisibile l'imposizione a tutti gli operatori di un obbligo di pubblicazione delle condizioni di fornitura del servizio di terminazione, la fissazione del termine minimo di comunicazione di 45 giorni e la possibilità di articolazione del prezzo di terminazione mobile in fasce orario di picco e fuori picco nel rispetto del prezzo medio ponderato imposto.

223. Vodafone non condivide la necessità di imporre agli operatori notificati obblighi di trasparenza per quanto riguarda le variazioni del prezzo di terminazione. In particolare la società non ritiene necessaria sia la pubblicazione di un listino, considerando sufficiente la mera comunicazione agli operatori interconnessi, sia la garanzia di un preavviso di 45 giorni. Appropriata risulta invece, a parere di Vodafone, l'intenzione di estendere gli obblighi attuali di trasparenza a tutti gli operatori notificati, in forza del principio di parità di trattamento.

224. La società condivide, inoltre, l'orientamento dell'Autorità in merito alla possibilità, per gli operatori, di articolare le tariffe di terminazione in picco e fuori picco esortando a valorizzare il modello competitivo della terminazione attraverso una metodologia ed un procedimento trasparenti da applicare in sede di fissazione dei prezzi finali fisso-mobile di Telecom Italia.

225. WIND concorda con l'orientamento espresso dall'Autorità nella proposta di provvedimento secondo il quale gli operatori TIM, Vodafone, WIND ed H3G sono tenuti al rispetto dell'obbligo di trasparenza.

226. H3G pur condividendo l'imposizione di obblighi di trasparenza in capo a TIM, Vodafone e WIND, esclude di dover essere anch'essa sottoposta alle medesime prescrizioni, ritenendosi, nella situazione attuale del mercato italiano, un operatore privo di alcun potere di mercato.

227. Gli OLO condividono l'orientamento volto ad imporre gli obblighi di trasparenza agli operatori mobili notificati. Di particolare rilievo ed importanza, a parere delle società, è l'obbligo di pubblicazione delle tariffe di terminazione del traffico proveniente da reti estere.

228. Con riferimento alla possibilità di articolazione della tariffa di terminazione su fasce orarie di picco e fuori picco, gli OLO si soffermano, inoltre, sui seguenti punti. L'articolazione della tariffa dovrebbe essere determinata in funzione del traffico uscente dalla rete di origine e non in funzione dei volumi totali entranti sulla rete mobile; dovrebbe essere prevista la possibilità, per l'operatore di origine della chiamata, di scegliere l'applicazione di un prezzo di terminazione flat, alla quale deve corrispondere un obbligo da parte dell'operatore mobile di concederla, nel rispetto dei principi di trasparenza, orientamento al costo e non discriminazione. Infine, le società audite chiedono che venga reso noto il gradiente tariffario utilizzato dagli operatori mobili per l'eventuale articolazione della propria tariffa.

229. @IIP, TWC e ReteItaly ritengono che l'obbligo di trasparenza esposto dall'Autorità sia insufficiente a garantire condizioni di concorrenza effettiva ed evidenziano, pertanto, la necessità di prevedere per ciascuno degli operatori notificati, o quanto meno per TIM e Vodafone il ricorso ad interventi regolamentari aggiuntivi, attraverso l'imposizione della pubblicazione chiara ed esaustiva delle condizioni d'offerta retail, nonchè delle condizioni di offerta applicate dagli operatori mobili integrati alle proprie società/divisioni eventualmente attive nella fornitura di servizi di telefonia fissa.

230. MCI condivide l'impostazione dell'Autorità in merito all'obbligo di trasparenza.

4.2.1.2 Le valutazioni dell'Autorità

231. Alla luce delle osservazioni ricevute, l'Autorità ritiene di confermare quanto proposto nella delibera 465/04/CONS in termini di obblighi di trasparenza, prescrivendo agli operatori di rendere pubbliche determinate informazioni rilevanti ai fini dell'uso dei servizi di terminazione sulla rete degli operatori di rete mobile notificati.

232. Tale obbligo risulta necessario per tutti gli operatori che risultano individualmente dominanti nella fornitura del servizio di terminazione mobile vocale sulle proprie reti.

233. L'Autorità conferma quindi in capo a TIM e Vodafone e impone a WIND e H3G i seguenti obblighi regolamentari:

- pubblicazione del prezzo di terminazione sulla rispettiva rete mobile;
- comunicazione, con un preavviso di almeno 60 giorni, delle variazioni del prezzo di terminazione sulla rispettiva rete mobile.

234. In relazione al preavviso, l'Autorità ritiene opportuno modificare quanto proposto in consultazione ed aumentare il preavviso da 45 a 60 giorni in ragione della necessità di fornire un periodo sufficiente all'Autorità per verificare la conformità, con quanto previsto dal presente provvedimento, dei prezzi che saranno proposti dagli operatori soggetti all'obbligo in questione, in particolare nel caso in cui gli operatori si avvalgano della facoltà di articolare il prezzo in fasce orarie. Tale periodo risulta inoltre necessario per l'aggiornamento e la comunicazione agli abbonati dei prezzi dei servizi finali di comunicazione verso le reti mobili che, ai sensi dell'art. 70, comma 4, deve avvenire con un preavviso non inferiore ad un mese. Ciò in particolare nel caso di operatori di rete fissa sui quali sussistono obblighi di formulazione del prezzo delle chiamate fisso-mobili

235. Con riferimento a quanto rilevato da H3G, l'Autorità ritiene tali oneri proporzionati alla posizione di significativo potere di mercato che questo operatore detiene nei servizi di terminazione sulla propria rete. La pubblicazione del prezzo di terminazione e la comunicazione della variazione del relativo valore non appaiono oneri eccessivi anche con riguardo ad un operatore nuovo entrante. La modulazione dell'intervento regolamentare viene di seguito attuato nel caso di obblighi più cogenti, quale quello del controllo dei prezzi (vedi infra).

236. In merito all'ambito di applicazione dell'obbligo di pubblicazione, l'Autorità ritiene necessario precisare che esso si riferisce anche ai prezzi di terminazione praticati dagli operatori per le chiamate originate al di fuori del territorio nazionale.

237. Date le condizioni del mercato analizzato, a parere dell'Autorità, gli obblighi risultano proporzionati a garantire condizioni concorrenziali eque, mentre non si ritengono necessari, come invece richiesto da taluni operatori, ulteriori obblighi che si tradurrebbero in oneri eccessivi per gli operatori notificati a fronte di non evidenti vantaggi per il mercato.

238. In merito al prezzo di terminazione che sarà pubblicato, l'Autorità ritiene di mantenere la possibilità, per gli operatori mobili, di articolare le tariffe di terminazione in picco e fuori picco (peak e off-peak), nel rispetto del vincolo di controllo di prezzo, da stabilirsi sul prezzo medio di

terminazione per gli operatori che saranno assoggettati all'obbligo di controllo del prezzo (vedi infra), al fine di valorizzare il modello competitivo della terminazione ed assicurare una migliore efficienza d'uso delle reti.

4.2.2. Obbligo di non discriminazione

239. Ai sensi di quanto previsto dall'art. 47 del Codice in recepimento dell'art. 10 della direttiva accesso, l'obbligo di non discriminazione garantisce che l'operatore applichi condizioni equivalenti in circostanze equivalenti nei confronti di altre imprese che offrono servizi equivalenti ed inoltre che esso fornisca a terzi servizi ed informazioni garantendo condizioni e un livello di qualità identici a quelli che assicura per i propri servizi. Nel caso in esame della terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili l'Autorità, alla luce degli orientamenti precedentemente illustrati, ed in particolare della individuazione di un unico mercato per la terminazione di rete mobile indipendentemente dalla rete di originazione delle chiamate, ritiene che l'imposizione di un obbligo di non discriminazione, in particolare che assicuri le medesime condizioni economiche agli operatori terzi che acquistano servizi di terminazione, risulti giustificato dalla necessità di garantire a tutti gli operatori terzi le medesime condizioni concorrenziali nel mercato al dettaglio. Tale obbligo risulta altresì proporzionato qualora si consideri il suo effetto ovvero quello di evitare che un operatore possa praticare condizioni differenti a parità di prestazione di interconnessione fornita.

240. Con riferimento all'ambito di applicazione dell'obbligo di non discriminazione, appare giustificata l'estensione di tale obbligo alle società controllate, collegate e alle differenti divisioni dello stesso operatore qualora le stesse operino, in forza di un autorizzazione, nei mercati a valle, ad esempio per le chiamate fisso-mobile. Pertanto il prezzo del servizio di terminazione offerto alle società controllate, collegate ed alle divisioni commerciali dell'operatore mobile dovrà essere uguale a quello offerto agli operatori terzi.

241. Nella delibera n. 47/03/CONS l'Autorità, nel lasciare agli operatori mobili sottoposti al controllo di prezzo la possibilità di articolare il prezzo di terminazione in fascia di picco o fuori picco aveva sottolineato che "…tale impostazione non preclude la scelta, per il singolo operatore, di offrire un prezzo di terminazione non articolato, o di offrire, sulla base delle richieste degli operatori interconnessi, condizioni innovative di offerta del servizio di terminazione, nel rispetto comunque del vincolo di riduzione previsto dal presente provvedimento e del principio di non discriminazione, che si sostanzia nell'offrire pari opportunità a tutti gli operatori interconnessi". L'Autorità, con la presente proposta di provvedimento, intende confermare tale impostazione e precisare, per ciò che riguarda il profilo della non discriminazione, il tema delle condizioni innovative di offerta del servizio di terminazione.

242. Una delle alternative per la proposta di condizioni di offerta innovative può ad esempio essere costituita dalla definizione di un'offerta a prezzo ridotto rispetto a quello standard per acquisto di terminazione per volumi significativi di traffico. L'Autorità ritiene che a priori tale modalità non sia in contrasto con il sistema regolamentare proposto purché le riduzioni di prezzo siano pienamente giustificate dalle economie di scala derivanti dall'acquisto di significativi volumi di traffico, con riferimento ai costi fissi che l'operatore mobile ritiene di poter evitare nella vendita, ad esempio costi fissi di interconnessione o costi di fatturazione. Appare evidente che una tale ipotesi risulti corretta sotto il profilo della non discriminazione solo qualora l'operatore che intende

proporla garantisca a tutti gli acquirenti le medesime condizioni nel caso di acquisto dei medesimi volumi di traffico. L'Autorità, tuttavia, non avendo riscontrato sino ad ora la presenza di tali condizioni di offerta sul mercato ritiene opportuno sottoporre a consultazione pubblica tale tema al fine di verificare le effettive esigenze degli operatori.

243. Al fine di verificare il rispetto dell'obbligo di non discriminazione, l'Autorità ritiene opportuno confermare - per gli operatori notificati nel precedente quadro regolamentare - ovvero introdurre, per gli altri operatori notificati, l'ulteriore condizione consistente nella richiesta agli operatori notificati di trasmettere, entro 30 giorni dalla conclusione, gli accordi di interconnessione sottoscritti con gli operatori terzi. Tali accordi potranno essere resi disponibili, su richiesta delle parti interessate, fatte salve le informazioni riservate e confidenziali relative alle strategie commerciali delle parti che hanno sottoscritto l'accordo.

244. Infine, l'art. 46, commi 2 e 3, del Codice prevedono che l'Autorità possa esigere, quando un operatore è assoggettato ad obblighi di non discriminazione, la pubblicazione di un'offerta di riferimento e che l'Autorità stessa possa precisare quali informazioni pubblicare, il grado di dettaglio richiesto e le modalità di pubblicazione. Ciò considerato, e tenuto conto che gli operatori di rete mobile notificati devono rendere disponibili tutte le informazioni agli operatori che richiedono l'interconnessione, l'Autorità ritiene opportuno richiedere agli operatori mobili notificati di pubblicare un'offerta di riferimento che includa al minimo le seguenti informazioni: prezzo di terminazione, le eventuali offerte innovative proposte agli operatori nel rispetto comunque dell'obbligo di non discriminazione e l'elenco completo dei punti di interconnessione, riportante l'ubicazione fisica degli stessi, ai quali gli operatori richiedenti il servizio di terminazione su rete mobile possono connettersi, le specifiche tecniche relative all'interconnessione, i termini e le condizioni di fornitura e di uso. Appare ragionevole inoltre prescrivere che le eventuali modifiche dei contenuti dell'offerta di riferimento dovranno essere pubblicate con sufficiente anticipo rispetto alla data di effettiva applicazione, che l'Autorità quantifica perle variazioni delle condizioni economiche in 45 giorni e per l'eventuale variazione delle condizioni tecniche in 90 giorni.

245. Ciò premesso, l'Autorità esprime l'orientamento di:

a. mantenere l'obbligo di non discriminazione, secondo quanto indicato ai punti precedenti, in capo agli operatori TIM e Vodafone;

b. introdurre i medesimi obblighi in capo a Wind e H3G;

c. mantenere, in capo a TIM e Vodafone, l'obbligo di trasmettere gli accordi di interconnessione e di introdurre tale obbligo in capo a Wind e H3G. Per tutti gli operatori gli accordi dovranno essere trasmessi entro 30 giorni dalla sottoscrizione;

d. introdurre, in capo a tutti gli operatori, l'obbligo di pubblicare un'offerta di riferimento che includa le informazioni minime precedentemente indicate, da aggiornare secondo le tempistiche proposte.

246. L'Autorità, inoltre, ritiene opportuno richiedere ai soggetti interessati di esprimere le proprie valutazioni in merito al tema delle condizioni di offerta innovative da parte degli operatori mobili.

Si condividono gli orientamenti dell'Autorità espressi nei paragrafi 239-246?

4.2.2.1 Le osservazioni degli operatori

247. L'orientamento espresso dall'Autorità in relazione all'obbligo di non discriminazione, pur condiviso in linea generale, ha sollevato da parte degli operatori intervenuti alla consultazione diverse osservazioni, in particolare in relazione all'ambito di applicazione delle misure indicate (traffico on-net/off-net, traffico fisso-mobile/mobile-mobile) e alla previsione di condizioni innovative d'offerta.

248. TIM condivide che un obbligo di non discriminazione debba essere previsto in capo a tutti gli operatori mobili. Esclude però che dal principio di non discriminazione possa discendere a carico degli operatori mobili notificati l'obbligo di applicare alla terminazione di chiamate off-net i medesimi corrispettivi previsti per la terminazione di chiamate on-net, evidenziando, al riguardo, come il prezzo delle chiamate on-net rappresenti, nell'ambito del mercato nazionale, una leva concorrenziale ampiamente consolidata per l'acquisizione di clienti, utilizzata ormai da tempo dagli operatori mobili, senza nessun effetto escludente visto lo sviluppo del terzo e del quarto operatore.

249. Con riguardo agli obblighi di pubblicazione di un'offerta di riferimento, di pubblicazione del prezzo di terminazione mobile e di trasmissione degli accordi di interconnessione stipulati, TIM ritiene che essi siano sostanzialmente simili e, per tale ragione, non considera opportuna la loro imposizione cumulativa, prefigurando un rischio di eccesso di regolamentazione, che risulterebbe ingiustificato e sproporzionato. In particolare, la società esclude l'opportunità di imporre l'obbligo di pubblicazione di un'offerta di interconnessione, ritenendo che le esigenze di disaggregazione dell'offerta wholesale, sottese a tale obbligo, non sussistano nel caso della telefonia mobile. Quanto alle informazioni da inserire nell'offerta di riferimento, TIM rileva che la pubblicazione di taluni dati (in particolare gli indirizzi dei punti di interconnessione), potrebbe comportare problemi di sicurezza. TIM sottolinea, poi, l'inasprimento della regolamentazione vigente derivante dall'imposizione dell'obbligo di trasmissione dei contratti di interconnessione stipulati, che, secondo l'attuale impostazione normativa, è previsto esclusivamente in ottemperanza ad una espressa e motivata richiesta da parte dell'Autorità (art. 3, comma 6, del D.M. 23 aprile 1998), e non è motivato da contestazioni o problemi con l'Autorità e con gli altri operatori.

250. La società TIM, infine, nell'esprimersi favorevolmente alla previsione di condizioni innovative d'offerta (soprattutto in funzione di offerte retail particolari, come quelle destinate alla grande clientela affari), afferma che di tali condizioni si debba tener conto nel calcolo del prezzo medio ponderato di terminazione di ciascun operatore mobile per la verifica del rispetto dei vincoli di network-cap.

251. Vodafone condivide l'orientamento di mantenere l'obbligo di non discriminazione oggi gravante sugli operatori TIM e Vodafone e di estenderlo agli operatori Wind e H3G. Secondo Vodafone l'obbligo di non discriminazione deve essere esclusivamente riferito alle condizioni economiche applicate a terzi. La società ritiene, altresì, che il suo ambito di applicazione debba

essere limitato al segmento della comunicazioni fisso-mobile. Non ritiene invece condivisibile alcuna forma di estensione degli obblighi vigenti in mancanza della dimostrazione di un aggravamento dei fallimenti di mercato eventualmente riscontrati e della conseguente analisi costi/benefici volta a valutare la proporzionalità e l'opportunità dell'intervento.

252. In tal senso, considera impropria l'imposizione di un obbligo di pubblicazione di un'offerta di riferimento di interconnessione, ritenendo già sufficienti gli obblighi di trasparenza previsti per la comunicazione delle nuove condizioni economiche di terminazione mobile agli operatori interconnessi.

253. Vodafone si dichiara perplessa con riguardo all'applicazione di condizioni di offerta innovative ed all'effetto che le stesse potrebbero avere sul contesto competitivo.

254. Wind, sottolineando la necessità di una più specifica e incisiva regolamentazione per la prevenzione di comportamenti discriminatori da parte di Vodafone e TIM tra servizi di terminazione offerti a divisioni commerciali o società del gruppo e servizi di terminazione offerti ad altri operatori (mobili e/o fissi), richiede l'applicazione del "margin squeeze test".

255. Con riguardo all'ambito di applicazione del principio di non discriminazione, la società Wind ritiene che, avendo l'Autorità definito il mercato rilevante della terminazione vocale senza segmentazioni tra terminazione fisso-mobile e terminazione mobile-mobile né tra terminazione on-net e terminazione off-net, il principio di non discriminazione vada riferito alla terminazione di tutte le chiamate indipendentemente dalla rete di originazione. In tal senso va letto, secondo Wind, anche l'ambito di applicazione dell'obbligo di non discriminazione definito nella proposta di provvedimento dell'Autorità: il riferimento ai servizi di terminazione offerti dall'operatore notificato alle società controllate, collegate ed alle divisioni commerciali comporta, secondo Wind, l'assoggettamento all'obbligo di non discriminazione anche delle chiamate mobile-mobile on net.

256. Wind ritiene che nella formulazione dell'obbligo di non discriminazione l'Autorità debba differenziare (in virtù del principio fondamentale di uguaglianza in senso sostanziale, nonché del principio di proporzionalità) la situazione propria rispetto a quella di società come Vodafone e TIM, principalmente in ragione della dimensione notevolmente ridotta della società in termini di quota di mercato, ricavi medi, redditività e minuti di traffico. Wind ritiene, pertanto, che l'obbligo di non discriminazione non debba applicarsi nel proprio caso alle condizioni economiche praticate per il servizio di terminazione on-net (mobile-mobile e fisso-mobile), in quanto la società, per le sue dimensioni operative, nel fissare tali condizioni non arrecherebbe nessuna turbativa alla concorrenza. Wind sottolinea come il rispetto del principio di non discriminazione imponga, in ogni caso, che le condizioni innovative d'offerta praticate dalle società TIM e Vodafone alla propria clientela mobile, a società controllate e collegate, a proprie divisioni ed imprese verticalmente integrate, siano rese accessibili anche ad altri operatori fissi e/o mobili.

257. H3G condivide l'imposizione di obblighi di non discriminazione in capo a TIM, Vodafone e Wind, ma non ritiene di dover essere anch'essa sottoposta a tali obblighi, in quanto priva di potere di mercato.

258. Con riguardo all'ambito di applicazione del principio di non discriminazione, le società Albacom, Atlanet, Colt, Eutelia, Fastweb, Tele2 Italia e Tiscali, richiamando il disposto dell'art. 47 del Codice delle comunicazioni, hanno sottolineato l'essenzialità della non discriminazione rispetto

alle divisioni commerciali dell'operatore mobile notificato e, in tale ottica, dell'espressa inclusione del traffico on-net nell'ambito di applicazione dell'obbligo. Hanno inoltre sottolineato come una corretta implementazione dell'obbligo di non discriminazione richieda la previsione di ulteriori misure regolamentari, quali l'obbligo di separazione contabile e il controllo dei prezzi retail del traffico fisso-mobile offerto dagli operatori mobili alla clientela business.

259. Quanto alle informazioni da inserire nell'offerta di riferimento sottolineano la necessità di integrare il contenuto minimo delineato dall'Autorità, in maniera da ricomprendere costi, modalità e tempi di coubicazione, costi dei raccordi interni di centrale, costi di configurazione in centrale, tempi di configurazione/apertura delle numerazioni non geografiche e garantire a tutti gli operatori la possibilità di accesso diretto dei propri clienti alle centrali dell'operatore mobile, nelle modalità tecniche e con la struttura di costo più efficiente che l'operatore mobile è in grado di realizzare.

260. Le società infine evidenziano come il pieno rispetto del principio di non discriminazione comporti che le SIM box debbano essere rese disponibili a tutti gli operatori.

261. TWC, AIIP e ReteItaly condividono la necessità di imporre un obbligo di non discriminazione nei confronti degli operatori mobili ed in particolare delle loro divisioni commerciali. Tuttavia, in assenza di misure adeguate di trasparenza anche sul traffico on-net, non previste nella bozza di provvedimento, ritengono rischioso introdurre meccanismi di prezzi ridotti basati sui volumi di traffico terminati su ciascuna rete mobile, non conoscendo i rapporti tra traffico on-net e off-net di ciascun operatore.

262. AIIP e TWC ritengono che l'obbligo di trasmettere all'Autorità gli accordi di interconnessione conclusi debba essere esteso anche agli accordi aventi ad oggetto la fornitura di servizi wholesale differenti, conclusi dall'operatore notificato sia con altri operatori, sia con le proprie divisioni commerciali (traffico on net).

263. MCI ritiene apprezzabile e condivisibile la proposta dell'Autorità di richiedere agli operatori mobili la pubblicazione di un'Offerta di Interconnessione di Riferimento. Ritiene che la pubblicazione dell'offerta di riferimento debba essere effettuata con cadenza annuale (in particolare, con 60 giorni di anticipo rispetto all'inizio dell'anno di riferimento) ed essere sottoposta all'approvazione preventiva dell'Autorità, sottolineando, altresì, la necessità di estendere il vaglio dell'Autorità anche alle clausole contrattuali degli accordi di interconnessione e prevedere l'inserimento nell'offerta dei livelli di servizio garantiti. Anche MCI ha evidenziato la necessità che le previsioni in tema di non discriminazione siano supportate dall'applicazione di un price squeeze test.

264. Infine, molti degli OLO intervenuti alla consultazione (Albacom, Atlanet, Colt, Eutelia, Fastweb, Tele2, Welcome Italia e Tiscali), AIIP, e TWC hanno espresso disaccordo rispetto all'orientamento dell'Autorità in tema di condizioni innovative d'offerta (par.167 del documento di consultazione), considerate potenzialmente distorsive della concorrenza, in considerazione del fatto che i volumi di traffico realizzati da alcuni operatori risultano essere difficilmente eguagliabili dagli altri.

4.2.2.2 Le valutazioni dell'Autorità

265. In via preliminare e con riferimento all'oggetto dell'analisi, vale osservare che alcuni operatori (TIM e Vodafone in particolare) hanno discusso circa l'ambito di applicazione dell'obbligo sulle tariffe di terminazione sulla base di una eventuale distinzione tra tariffe fisso-mobile e mobile-mobile.

266. Al riguardo, l'Autorità ribadisce che il mercato della terminazione mobile è unico, indipendentemente dalla rete di originazione delle chiamate (fissa o mobile); ciò in linea con quanto sopra evidenziato e disposto, quanto previsto dalla Commissione Europea relativamente ai mercati rilevanti e quanto infine suggerito dall'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (nell'ambito del parere relativo al procedimento di cui alla delibera n.286/05/CONS). L'Autorità intende ribadire che non vi è distinzione, né al momento della definizione del mercato né in quello della declinazione degli obblighi regolamentari, tra terminazione fisso-mobile e mobile-mobile.

267. Per quanto riguarda invece la terminazione mobile-mobile on-net, essa non è oggetto di una valorizzazione e pertanto non concorre a formare il fatturato del mercato in questione.

268. L'Autorità ricorda altresì che, ai sensi di quanto previsto dall'art. 47 del Codice in recepimento dell'art. 10 della Direttiva accesso, l'obbligo di non discriminazione garantisce che l'operatore applichi condizioni equivalenti in circostanze equivalenti nei confronti di altre imprese che offrono servizi equivalenti ed inoltre che esso fornisca a terzi servizi ed informazioni garantendo condizioni e un livello di qualità identici a quelli che assicura per i propri servizi. Tale obbligo risulta proporzionato qualora si consideri il suo effetto, ossia quello di evitare che un operatore dotato di significativo potere di mercato possa praticare condizioni differenti a parità di prestazione di interconnessione fornita.

269. Con riferimento all'ambito di applicazione dell'obbligo di non discriminazione, appare giustificata ed in linea con il disposto normativo comunitario e nazionale l'estensione di tale obbligo alle società controllate, collegate e alle differenti divisioni dello stesso operatore qualora le stesse operino, in forza di un autorizzazione, nei mercati a valle.

270. Pertanto, il prezzo del servizio di terminazione offerto alle società controllate, collegate ed alle divisioni commerciali dell'operatore mobile dovrà essere uguale a quello offerto agli operatori terzi, in modo da garantire a tutti gli operatori terzi le medesime condizioni concorrenziali.

271. Con riferimento agli operatori soggetti all'obbligo di non discriminazione, l'Autorità ritiene che tutti gli operatori, in quanto in posizione di dominanza nel relativo mercato della terminazione vocale, siano tenuti al rispetto di tale obbligo, indipendentemente dalle posizioni di mercato detenute a valle nei mercati al dettaglio.

272. L'Autorità rammenta inoltre che la presente analisi concerne il mercato all'ingrosso della terminazione (servizio di interconnessione) e non il mercato al dettaglio; quindi appaiono di difficile applicazione le misure, suggerite da alcuni operatori intervenuti, che riguardano le condizioni del mercato *retail*.

273. In merito alle condizioni di offerta innovative l'Autorità ritiene che, a priori, tale modalità non sia in contrasto con il sistema regolamentare proposto, purché le riduzioni di prezzo siano pienamente giustificate da motivazioni economiche reali e dimostrabili. Appare evidente che una

tale ipotesi risulti corretta sotto il profilo della non discriminazione solo qualora tali condizioni siano replicabili verso gli altri operatori e l'operatore che intende proporla garantisca a tutti gli acquirenti le medesime condizioni. L'Autorità ritiene che il rispetto del principio di non discriminazione imponga un'analisi preventiva delle condizioni innovative d'offerta praticate dalle società notificate, a società controllate e collegate, a proprie divisioni ed imprese verticalmente integrate, in misura tale da poter essere replicabili e accessibili anche ad altri operatori fissi e/o mobili; ciò in quanto sussiste il rischio che tali condizioni siano potenzialmente distorsive della concorrenza.

274. Alla luce delle precedenti considerazioni l'Autorità ritiene opportuno:

- mantenere l'obbligo di non discriminazione, secondo quanto indicato ai punti precedenti, in capo agli operatori TIM e Vodafone;
- introdurre i medesimi obblighi in capo a Wind e H3G;
- mantenere, in capo a TIM e Vodafone, l'obbligo di trasmettere gli accordi di interconnessione e di introdurre tale obbligo in capo a Wind e H3G; per tutti gli operatori gli accordi di interconessione dovranno essere trasmessi entro 30 giorni dalla sottoscrizione.

275. In merito all'obbligo di trasmettere gli accordi di interconnessione, l'Autorità sottolinea come il D.M. del 23 aprile 1998 all'art. 3, comma 6 già prevede che: "entro dieci giorni dalla stipula degli accordi di cui al comma 1, gli organismi di telecomunicazioni ne danno notizia all'Autorità e avviano, senza indugio, tutte le attività per la loro attuazione"; ciò senza nessuna espressa e motivata richiesta da parte dell'Autorità come invece sostenuto da TIM nelle proprie osservazioni.

276. Inoltre, tutti gli operatori mobili dovranno pubblicare un'Offerta che contenga le seguenti informazioni minime:

- i prezzi di terminazione ed eventuali articolazioni;
- i prezzi di terminazione delle chiamate originate al di fuori del territorio nazionale
- l'elenco dei punti di interconnessione e, su richiesta, l'ubicazione degli stessi;
- le specifiche tecniche relative all'interconnessione;
- i termini e le condizioni di fornitura e di uso.

277. L'Offerta dovrà essere comunicata all'Autorità entro 90 giorni dalla notifica del presente provvedimento. In fase di prima applicazione, ai fini dell'approvazione dell'Offerta, verrà avviato dall'Autorità uno specifico procedimento nel rispetto del principio del contraddittorio con gli operatori. L'Autorità approverà, eventualmente con modifiche, la proposta di Offerta tenendo in conto le risultanze di tale procedimento.

278. A regime, l'Offerta sarà ri-pubblicata ogni volta che verranno modificate le condizioni tecniche ed economiche relative ai servizi di terminazione contenute nella predetta Offerta.

4.2.3. Obbligo di accesso e di uso di determinate risorse di rete

279. L'art. 49 del Codice prevede che l'Autorità possa imporre obblighi in materia di accesso e di uso di determinate risorse di rete. L'analisi effettuata dall'Autorità del mercato della terminazione su rete mobile non ha, allo stato, evidenziato problemi significativi in merito all'accesso alla rete degli operatori di rete mobile, né sono state evidenziate particolari problematiche in relazione all'uso delle risorse di rete degli operatori mobili essenziali per l'interconnessione di terminazione. L'Autorità, tuttavia, ritiene che l'obiettivo dello sviluppo di una concorrenza sostenibile nei mercati al dettaglio possa essere facilitato dall'inclusione, nell'offerta degli operatori di rete mobile, delle condizioni relative ad alcuni degli obblighi indicati all'art. 49 del Codice. In particolare, allo stato ed a titolo esemplificativo, si potrebbero ritenere pertinenti, per il perseguimento dell'obiettivo sopra indicato gli obblighi di seguito elencati:

a. di concedere agli operatori un accesso a determinati elementi e risorse di rete;
b. di concedere un accesso alle interfacce tecniche, ai protocolli e ad altre tecnologie indispensabili per l'interoperabilità dei servizi;
c. di consentire la coubicazione;
d. di fornire determinati servizi necessari per garantire agli utenti l'interoperabilità dei servizi da punto a punto, tra cui risorse per servizi di reti intelligenti o servizi di roaming tra operatori di reti mobili;
e. di garantire l'accesso ai sistemi di supporto operativo o a sistemi software analoghi necessari per garantire eque condizioni di concorrenza nella fornitura dei servizi.

280. Ad esempio, in tema di coubicazione, l'esigenza degli operatori terzi di interconnettersi alla rete degli operatori mobili può essere realizzata attraverso infrastrutture di trasporto che un operatore terzo potrebbe realizzarsi in proprio o acquisire sul mercato e per i quali si renderebbe necessaria l'installazione, presso l'operatore mobile, di sistemi di trasmissione e di terminazione delle infrastrutture di trasporto. La presenza di condizioni trasparenti e non discriminatorie per l'installazione di tali sistemi, nel favorire l'interconnessione verso gli operatori di rete mobile, contribuirebbe al perseguimento dell'obiettivo di una concorrenza equa e sostenibile nei mercati al dettaglio.

Si condividono gli orientamenti dell'Autorità espressi nei paragrafi 279-280?

4.2.3.1 Le osservazioni degli operatori

281. Tra i soggetti intervenuti alla consultazione sul punto relativo a "obbligo di accesso e di uso di determinate risorse di rete" la maggior parte degli operatori dichiara di condividere, in linea generale, l'orientamento espresso dall'Autorità, seppure con rilevanti differenze nell'interpretazione di tali obblighi, ad eccezione delle società TIM e Vodafone.

282. In particolare, TIM afferma di ritenere la previsione da parte dell'Autorità di siffatti obblighi non motivata dalla individuazione di uno specifico problema competitivo, né supportata da un'analisi di fattibilità tecnico-economica.

283. Anche Vodafone è dello stesso avviso, ritenendo l'imposizione degli obblighi di accesso non pertinente, in linea di principio, con il mercato della terminazione, e non adeguatamente giustificata, nello specifico, sulla base del riscontro di una forma di fallimento di mercato che ponga l'esigenza di un intervento regolamentare.

284. Ad avviso di Wind, l'obbligo di accesso deve essere limitato alla porta di centrale della rete dell'operatore mobile, mentre quello di uso di determinate risorse di rete deve essere limitato all'utilizzo di interfacce tecniche, protocolli e tecnologie rispondenti agli standard, alle norme tecniche e alle caratteristiche e modalità di funzionamento adottate dagli organismi di normazione italiane ed europei, che garantiscano l'interoperabilità dei servizi d'interconnessione.

285. H3G condivide in linea generale l'orientamento espresso dall'Autorità. H3G intende tuttavia mettere in evidenza l'opportunità che il criterio di valorizzazione dell'orientamento al costo, previsto per la terminazione, venga altresì effettivamente utilizzato anche per la valorizzazione dell'accesso. Evidenzia che detto accesso altro non è che il servizio di roaming nazionale, che risulta essere indispensabile per l'offerta di un servizio in concorrenza da parte di un nuovo entrante che deve necessariamente assicurare da subito la copertura nazionale.

286. Le società Albacom, Atlanet, Colt, Eutelia, Fastweb, Tele2 Italia e Tiscali auspicano che gli obblighi di accesso individuati dall'Autorità siano maggiormente esplicitati e sottolineano, in particolare, l'importanza che riveste per gli operatori alternativi l'accesso ai database che supportano la funzionalità di portabilità dei numeri mobili e la coubicazione. Si richiede, inoltre, la previsione di ulteriori tipologie di accesso, quali, a titolo esemplificativo:

- l'accesso diretto della clientela business dell'operatore di rete fissa all'MSC dell'operatore mobile attraverso circuito dedicato;
- l'accesso ai database che gestiscono la localizzazione degli apparati mobili (i cd. HLR, Home Location Register);
- l'accesso a tutte quelle funzionalità proprie delle piattaforme di Rete Intelligente, necessarie per la fornitura di servizi fisso-mobile integrati;
- l'accesso alla funzionalità/applicazioni delle SIM che consentono la fornitura di servizi multimediali.

287. Per giustificare l'introduzione di tali obblighi di accesso, le società segnalano comportamenti anticompetitivi che, a loro avviso, sarebbero stati posti in essere dagli operatori mobili notificati nel segmento finale della telefonia fisso-mobile business attraverso il ricorso a soluzioni tecniche ritenute discriminatorie quali l'utilizzo di CDN dal PABX della sede cliente alla centrale dell'operatore mobile, ovvero la raccolta del traffico in Carrier Selection o Carrier Pre-selection, sfruttando il possesso da parte dell'operatore mobile della licenza per la prestazione del servizio di telefonia fissa, che consente condizioni economiche non replicabili agli altri operatori.

288. AIIP, ReteItaly e TWC condividono la necessità di imporre degli obblighi tali da consentire agli altri operatori un accesso adeguato e l'uso di determinate risorse di rete nei confronti degli

operatori mobili, ed in particolare a parità di condizioni con le loro divisioni commerciali. Ritengono che essi siano stati formulati, in alcuni casi, in maniera troppo generica e che occorra, pertanto, dettagliare le specifiche risorse di rete o singole loro componenti disaggregabili, nonchè prevedere in aggiunta corrispondenti obblighi di pubblicazione delle informazioni tecniche, dei protocolli, e di ogni altra informazione idonea ad assicurare l'accesso alla rete e l'interoparabilità dei servizi.

4.2.3.2 Le valutazioni dell'Autorità

289. L'Autorità, alla luce delle osservazioni presentate, intende sottolineare come l'obbligo di accesso e di uso di determinate risorse di rete sia relativo al solo tema dell'interconnessione delle reti.

290. L'Autorità ritiene che l'obiettivo dello sviluppo di una concorrenza sostenibile nei mercati al dettaglio possa essere facilitato dall'inclusione, nell'offerta degli operatori di rete mobile, delle condizioni relative ad alcuni degli obblighi indicati all'art. 49 del Codice, soprattutto al fine di consentire agli altri operatori un accesso adeguato e l'uso di determinate risorse di rete nei confronti degli operatori mobili, in particolare a parità di condizioni con le loro divisioni commerciali.

291. Tale accesso d'altronde non è pensato per supplire ad eventuali problemi risolvibili attraverso il rispetto di altre tipologie di obblighi, come l'obbligo di non discriminazione nel caso di politiche o tattiche ritenute discriminatorie, o l'agevolazione all'ingresso di un nuovo entrante attraverso il servizio di *roaming*.

292. Si ritengono quindi pertinenti, per il perseguimento dell'obiettivo sopra indicato, gli obblighi di seguito elencati imposti nei confronti di tutti gli operatori mobili dotati di significativo potere di mercato (TIM, Vodafone, WIND e H3G):

- di consentire l'accesso alle porte di interconnessione dell'operatore di rete mobile e la co-ubicazione dei relativi apparati;
- di concedere l'accesso alle interfacce tecniche, ai protocolli e ad altre tecnologie indispensabili per l'interoperabilità dei servizi di interconnessione di terminazione.

293. Anche le modalità attuative di cui ai suddetti obblighi da parte degli operatori verranno esaminate nell'ambito del procedimento, indicato alla precedente sezione (vedi supra), di approvazione, in sede di prima applicazione, dell'Offerta di riferimento.

4.2.4. Obbligo di controllo dei prezzi e contabilità dei costi

294. L'Autorità, alla luce dei risultati dell'analisi del mercato della terminazione mobile, ritiene giustificato e proporzionato proporre l'obbligo di controllo dei prezzi in capo agli operatori TIM, Vodafone Omnitel e Wind mentre ritiene non proporzionato introdurre tale obbligo in capo all'operatore H3G. L'Autorità inoltre ritiene che l'orizzonte temporale nel quale tale misura deve essere applicata è quello relativo al periodo 2005-2007. Coerentemente con quanto disposto dall'Autorità con la delibera n. 47/03/CONS, lo strumento di attuazione dell'obbligo di controllo di prezzo è il sistema di network cap, i cui parametri di riferimento al fine di definire il valore di

orientamento al costo, in sostanza il valore iniziale ed il vincolo ovvero il valore obiettivo al termine del periodo di riferimento, sono determinati sulla base di un modello contabile. A tale riguardo, l'Autorità ritiene che i medesimi operatori assoggettati all'obbligo di controllo del prezzo di terminazione, debbano essere parimenti assoggettati all'obbligo di predisposizione di un sistema di contabilità regolatoria sulla base delle metodologie e dei criteri determinati dall'Autorità. Tale misura si rende indispensabile al fine di verificare l'orientamento al costo dei prezzi di terminazione. Nei paragrafi successivi vengo quindi approfondite le motivazioni relative ai differenti aspetti nei quali si articolano gli obblighi di controllo dei prezzi e di contabilità dei costi.

295. Relativamente agli operatori individuati come destinatari dell'obbligo di orientamento al costo, l'Autorità osserva quanto segue. Ai sensi della regolamentazione vigente, TIM e Vodafone Omnitel sono assoggettati all'obbligo di orientamento al costo e di predisposizione di un sistema contabile mentre Wind non ha obblighi di tale genere. L'analisi di mercato condotta dall'Autorità, giustifica il mantenimento delle misure in questione per TIM e Vodafone. Relativamente a Wind, l'attuale situazione di mercato in termini di numero di utenti ed il potere di mercato relativamente al controllo della terminazione sui medesimi utenti giustificano la proposta di imposizione, per l'operatore, dei nuovi obblighi di controllo di prezzo, di orientamento al costo e di predisposizione della contabilità regolatoria. Tuttavia, l'Autorità ritiene che le differenza tra i tre operatori, ed in particolare tra TIM e Vodafone Omnitel da una parte, e Wind dall'altra, giustifichino una diverso grado di applicazione degli obblighi, in relazione alla metodologia, alla quantificazione delle misure ed al calendario di attuazione. Pertanto nel seguito si esamineranno nello specifico le misure indirizzate ai due operatori TIM e Vodafone Omnitel e, separatamente, quelle indirizzate a Wind. Relativamente all'operatore H3G, l'Autorità ritiene che l'imposizione di un obbligo di controllo di prezzo su tale operatore, alla luce della ridotta base degli utenti, ancorché la stessa risulti in rapida crescita, la necessità di salvaguardare il livello degli investimenti effettuati e la situazione finanziaria, possa risultare in un onere eccessivo per tale operatore, onere che potrebbe non consentire allo stesso di sviluppare la propria rete e la propria base di utenza e consolidare la propria situazione finanziaria. Tale onere, qualora imposto, potrebbe compromettere lo sviluppo di tale operatore e, in prospettiva, ridurre gli operatori operanti nel mercato, a discapito, in ultima analisi, del benessere dei consumatori. Tale considerazione giustifica quindi l'orientamento, allo stato, di non imporre le misure in questione all'operatore nel periodo 2005-2007, riservandosi comunque di poter rivedere le dette conclusioni secondo le modalità previste dalle norme vigenti, ed in ogni caso successivamente a tale periodo.

296. Premesso quanto sopra, l'Autorità esprime l'orientamento di mantenere, per gli operatori TIM e Vodafone Omnitel, gli obblighi di controllo dei prezzi, di orientamento al costo e di predisposizione di un sistema di contabilità regolatoria e di introdurre tali obblighi in capo all'operatore Wind. Ciò secondo le modalità di seguito previste. Relativamente all'operatore H3G, l'Autorità esprime l'orientamento di non introdurre gli obblighi in questione in capo al medesimo operatore.

Si condivide tale orientamento?

4.2.4.1 Le osservazioni degli operatori

297. TIM ritiene giustificato e proporzionato il solo obbligo di orientamento al costo della tariffa di terminazione fisso - mobile.

298. TIM afferma, inoltre, che non vi sia alcun fondamento economico per ritenere che sussistano differenze tra i tre operatori ed, in particolare, tra TIM e Vodafone Omnitel da una parte e WIND dall'altra, tali da giustificare un diverso grado di applicazione degli obblighi, in relazione alla metodologia, alla quantificazione delle misure ed al calendario di attuazione e l'introduzione di asimmetrie regolamentari. A conferma di ciò, la Commissione Europea, nella valutazione delle analoghe market analysis di altri paesi riguardanti i mercati all'ingrosso della terminazione su rete mobile, si è sempre espressa contro l'introduzione di forme di asimmetria che non siano temporanee, giustificate dal punto di vista economico e costantemente monitorate.

299. TIM sostiene, inoltre, di essere assolutamente contraria a qualsiasi forma di regolazione che porti ad accordare a WIND un periodo di differenziazione durante il quale si garantisce all'operatore di più recente ingresso un livello di terminazione differente rispetto a quello riconosciuto agli operatori di primo ingresso sul mercato. A tale proposito TIM intende ricordare che WIND ha di fatto già beneficiato di un periodo durante il quale è stata esentata dalla regolazione al costo prevista, invece, per la terminazione di TIM e Vodafone oltre poi a godere di altre forme di regolazione asimmetrica decisamente favorevoli quali il roaming nazionale. In ultimo TIM, sottolinea come nell'introduzione di obblighi in capo a WIND, in tema di controllo di prezzo, di orientamento al costo e di introduzione di una contabilità regolatoria, in particolare per quanto attiene alla separazione contabile, l'Autorità debba tener conto della natura integrata fisso-mobile del summenzionato operatore.

300. Vodafone, in relazione al l'orientamento espresso dall'Autorità in merito ad H3G, ritiene si debba conciliare l'esigenza di tutelare l'operatore nuovo entrante con la necessità di evitare ingiustificati oneri ai clienti finali e agli operatori interconnessi.

301. A tal proposito l'Autorità, a parere di Vodafone, deve perseguire l'obiettivo di evitare la penalizzazione dei clienti di rete fissa che intendono comunicare con quelli dell'operatore H3G che, in mancanza di qualsiasi vincolo tariffario, sarebbero costretti a pagare un prezzo eccessivo ed inefficiente prevedendo, pertanto, dei criteri di ragionevolezza ed equità nella determinazione dei prezzi di terminazione di H3G. L'applicazione del meccanismo di controllo dei prezzi dovrebbe pertanto, a parere della società, tradursi in un vincolo meno stringente rispetto agli altri operatori mobili che preveda un differenziale limitato nell'intorno del 15 - 20%. In ogni caso tale differenziale deve essere temporaneo, riducendosi fino ad annullarsi entro il 2007.

302. Vodafone sostiene, inoltre, la necessità di tenere conto che H3G è già attualmente un concorrente caratterizzato da elevati tassi di crescita della clientela (è ad oggi il primo operatore in termini di nuove acquisizioni tramite Mobile Number Portability rispetto agli altri operatori mobili), di ricavi, di sviluppo della rete. A tal proposito la società aggiunge, inoltre, che H3G sta di fatto già usufruendo di una serie di misure asimmetriche, quali il roaming nazionale fornito da TIM, volte a bilanciare lo svantaggio competitivo dovuto alla ritardata entrata nel mercato.

303. Ciò premesso Vodafone ritiene dunque che non sussistano i presupposti per una completa esclusione di H3G dalla regolamentazione dei prezzi di terminazione.

304. WIND condivide l'orientamento dell'Autorità di mantenere, per gli operatori TIM e Vodafone gli obblighi di controllo dei prezzi, di orientamento al costo e di predisposizione di un sistema di contabilità regolatoria ma non condivide l'orientamento dell'Autorità di imporre i medesimi obblighi in capo a WIND. In particolare WIND aderisce soltanto all'orientamento dell'Autorità di imporre a tale operatore un obbligo di controllo dei prezzi ed evidenzia come l'Autorità possa stabilire svariati meccanismi di determinazione dei prezzi e non necessariamente un unico meccanismo di controllo dei prezzi basato sull'obbligo di orientamento al costo.

305. WIND ritiene, in particolare, che l'obbligo del controllo dei prezzi imposto all'operatore stesso dovrebbe sostanziarsi in una regola di network cap, per il prossimo biennio oggetto del provvedimento, basata sul principio del delayed approach rispetto alle tariffe applicate da TIM e Vodafone quattro anni prima, dal momento che WIND ha, infatti, commercializzato i servizi radiomobili di seconda generazione con quattro anni di ritardo rispetto agli operatori incumbent.

306. WIND sostiene, dunque, non sia necessaria l'imposizione dell'obbligo di orientamento al costo e dell'obbligo di predisposizione di un sistema di contabilità regolatoria. Tuttavia, ritiene che possa essere di ausilio per l'Autorità disporre della contabilità regolatoria di WIND al fine di determinare nel modo più appropriato gli obblighi da imporre a tale operatore all'esito del prossimo ciclo di analisi di mercato. Per tale ragione la società riconosce possa essere imposto a WIND, nell'ambito dell'attuale procedimento, l'obbligo di predisporre, in via sperimentale, un sistema di contabilità regolatoria basato sulla metodologia FDC/HCA a partire dall'anno 2004.

307. In merito all'imposizione di obblighi in tema di controllo dei prezzi e contabilità dei costi nei confronti degli operatori TIM, Vodafone e WIND la società H3G condivide l'orientamento espresso dall'Autorità nell'ambito della proposta di provvedimento nonché di escludere la stessa società da tali obblighi.

308. Gli OLO (Albacom, Atlanet, Colt, Eutelia, Fastweb, Tele2, Welcome Italia e Tiscali), @IIP, MCI, ReteItaly e TWC concordano con la decisioni dell'Autorità di imporre gli obblighi di controllo dei prezzi e contabilità dei costi in capo a TIM, Vodafone e WIND, pur se con un diverso grado di applicazione, e concordano, altresì (ad eccezione di Welcome Italia) con l'orientamento di non sottoporre a tali obblighi l'operatore H3G.

4.2.4.2 Le valutazioni dell'Autorità

309. In merito all'orientamento espresso dall'Autorità di imposizione dell'obbligo di controllo del prezzo di terminazione, da sostanziare attraverso l'orientamento al costo, alcuni operatori ritengono che tale obbligo debba riferirsi al solo prezzo di terminazione fisso-mobile.

310. Al riguardo l'Autorità ribadisce che il mercato rilevante, come definito dall'Autorità nel presente provvedimento, concerne la terminazione delle chiamate sulle singole reti mobili, indipendentemente dalla rete di originazione e che pertanto il servizio di terminazione offerto risulta il medesimo sia che la chiamata venga originata dalla rete fissa sia che essa provenga da una rete mobile.

311. La differenziazione degli obblighi di controllo dei prezzi in relazione alla rete di originazione della chiamata non risulterebbe quindi coerente con la definizione del mercato

rilevante né, come ampiamente dimostrato dall'Autorità sia in fase di consultazione pubblica sia nel presente provvedimento, con la struttura della domanda e dei costi sottostanti la produzione del servizio di terminazione su rete mobile.

312. Con riferimento alle obiezioni sollevate da alcuni operatori sull'esistenza di differenze nelle strutture di costo dei gestori, ed in particolare tra TIM e Vodafone Omnitel da una parte e WIND dall'altra, tali da giustificare un diverso grado di applicazione dell'insieme della misure relative al controllo dei prezzi, si osserva quanto segue.

313. L'Autorità ritiene che le motivazioni presentate nella proposta sottoposta a consultazione pubblica, che saranno discusse nello specifico nel seguito del presente provvedimento, diano conto di una diversità tra le strutture dei costi dei due maggiori operatori e WIND tali da giustificare una differenziazione dell'applicazione delle misure di controllo di prezzo; tale differenziazione deve, tuttavia, necessariamente ridursi nel tempo.

314. Un operatore (Wind), pur condividendo l'applicazione al medesimo dell'obbligo di controllo di prezzo, ritiene non opportuno che il controllo di prezzo venga realizzato attraverso l'orientamento al costo bensì sul principio del "delayed approach". Alla luce di tale posizione, il medesimo operatore ritiene non necessario che allo stesso venga imposto l'obbligo di predisposizione di contabilità regolatoria a costi incrementali ma che, eventualmente, sia richiesto la predisposizione in via sperimentale di una contabilità a metodologia FDC/HCA a partire dall'anno 2004.

315. In merito a tale posizione, l'Autorità, rilevando che si è tenuto conto del "delayed approach" nella definizione dei parametri significativi del meccanismo di riduzione programmata, fa presente che la predisposizione di un sistema di contabilità LRIC, anche per l'operatore WIND, che tenga in conto le specificità dell'operatore medesimo, risulterà necessaria al fine di verificare la coerenza del percorso di riduzione programmata che sarà discusso nel dettaglio nel seguito.

316. Un operatore (Vodafone) ritiene non sussistano i presupposti per una completa esclusione di H3G dalla regolamentazione dei prezzi di terminazione. A tale riguardo, l'Autorità ribadisce le motivazioni espresse nella proposta di consultazione pubblica a giustificazione dell'esclusione di H3G dall'obbligo di controllo dei prezzi e pertanto conferma tale decisione ai fini del presente provvedimento. Tuttavia l'Autorità, nel rilevare l'elevata crescita della quota nei mercati a valle di H3G osservata nell'ultimo anno e la relativa riduzione del differenziale di quota con gli altri operatori, valuta che questo fenomeno di progressivo consolidamento del ruolo del quarto operatore renda necessario rivedere, coerentemente con quanto delineato dalla delibera n. 286/05/CONS, in tema di misure urgenti per la fissazione dei prezzi massimi di terminazione delle chiamate vocali su singole reti mobili, (cfr par. 31), la misura in questione secondo le modalità previste dalle norme vigenti entro 12 mesi dalla pubblicazione della delibera menzionata, ossia entro il mese di luglio 2006.

317. Alla luce delle risultanze della consultazione pubblica di cui alla delibera n. 465/04/CONS e di quanto sopra riportato, l'Autorità ritiene opportuno confermare quanto proposto nella suddetta delibera e quindi di mantenere, per gli operatori TIM e Vodafone, gli obblighi di controllo dei prezzi, di orientamento al costo e di predisposizione di un sistema di contabilità regolatoria e di introdurre tali obblighi in capo all'operatore Wind, secondo le modalità previste nel seguito.

L'Autorità inoltre conferma la propria proposta di non imporre gli obblighi in questione in capo all'operatore H3G, ferma restando la necessità di rivedere tali obblighi entro il mese di luglio 2006.

318. Si osserva infine che le decisioni sopra riportate, con riferimento tra l'altro all'imposizione degli obblighi in parola in capo a Wind, sono coerenti con quanto già deciso dall'Autorità con la delibera n. 286/05/CONS. Pertanto, l'Autorità con il presente provvedimento intende confermare le decisioni prese con la misura urgente e cautelare di cui alla suddetta delibera.

Il periodo di riferimento per l'applicazione dell'obbligo di controllo di prezzo

319. In merito al periodo di riferimento per il quale si ritiene applicabile il controllo di prezzo, l'Autorità preliminarmente conferma l'applicazione di un meccanismo di variazione programmata pluriennale dei prezzi di terminazione (network cap), che pianifica le variazioni di prezzo su un orizzonte temporale al fine di fornire le necessarie certezze al mercato finanziario ed agli operatori interconnessi e di fornire agli operatori soggetti al cap la possibilità di pianificare i propri investimenti e gli incrementi di efficienza; ciò consente loro, tra l'altro, di massimizzare i propri ricavi in presenza di aumenti dell'efficienza superiori al vincolo di cap. Appare tuttavia evidente che, affinché un meccanismo di cap dispieghi pienamente i suoi benefici, risulti necessario un orizzonte temporale pluriennale di durata adeguata. Ad esempio, l'Autorità, nell'introdurre il sistema di network cap per l'interconnessione su rete fissa aveva considerato un periodo di riferimento pari a 4 anni (2003-2006). A tale riguardo, per la rete mobile, l'Autorità aveva previsto, con la delibera n. 47/03/CONS l'introduzione di un network cap per gli anni 2004-2005, la cui efficacia fosse subordinata al perfezionamento del sistema di contabilità dei costi ed al completamento della revisione degli obblighi regolamentari di cui al nuovo quadro regolamentare. Tenuto conto che la stessa delibera n. 47/03/CONS aveva previsto una prima riduzione dei prezzi di terminazione a valere dal 1° giugno 2003, l'Autorità aveva in sostanza individuato come opportuno un orizzonte temporale triennale per l'efficace applicazione di un meccanismo programmato di riduzione dei prezzi. Sulla base dell'analisi effettuata e descritta nel presente documento, l'Autorità conferma tale posizione e, tenuto conto che la specificazione dettagliata dei parametri di introduzione del sistema di network cap verrà effettuata al termine dell'iter procedimentale di cui il presente provvedimento rappresenta la prima fase, ovvero nel primo trimestre 2005, l'Autorità esprime l'orientamento di attuare l'obbligo di controllo di prezzo attraverso un sistema di network cap di durata triennale nel periodo 2005-2007. Peraltro, ai sensi di quanto previsto dal nuovo quadro regolamentare, recepito dal Codice all'art. 19, il successivo riesame degli obblighi attraverso l'effettuazione di una nuova analisi di mercato, dovrà avvenire dopo diciotto mesi, ovvero presumibilmente con un avvio nel quarto trimestre del 2006 e completamento nel corso del 2007.

320. Pertanto l'Autorità ritiene opportuno mantenere, per gli operatori soggetti all'obbligo di orientamento al costo, l'applicazione di un sistema di network cap nel periodo temporale 2005-2007 con variazione dei prezzi di terminazione che dovranno essere realizzate per ciascuno dei tre anni secondo le tempistiche successivamente indicate. Relativamente alla variazione da applicarsi nell'anno 2007, la stessa potrà essere soggetta a revisione alla luce delle risultanze dell'analisi di mercato che sarà nuovamente effettuata dopo diciotto mesi dal completamento del presente riesame degli obblighi.

Si condivide tale orientamento?

4.2.4.3 Le osservazioni degli operatori

321. TIM condivide quanto sostenuto dall'Autorità nella consultazione pubblica in cui si prevede l'applicazione di un meccanismo di variazione programmata pluriennale dei prezzi di terminazione di durata triennale.

322. A parere di TIM, però, affinché il meccanismo di network cap risulti adeguato al perseguimento dei fini per i quali è previsto, ossia fornire le necessarie certezze al mercato finanziario ed agli operatori interconnessi nonchè consentire agli operatori soggetti al cap la possibilità di pianificare i propri investimenti e gli incrementi di efficienza, è fondamentale che il valore fissato per il 2007 non sia condizionato ad una revisione degli obblighi che secondo quanto sostenuto dall'Autorità dovrebbe verificarsi alla luce delle risultanze dell'analisi di mercato che seguirà di diciotto mesi l'attuale riesame degli obblighi.

323. Tale revisione, a parere di TIM, risulterebbe violare il principio di stabilità regolamentare in quanto introdurrebbe un cap per un periodo di 18 mesi, pari alla metà di quanto disposto dalla normativa (Legge n. 481/95) vigente (3 anni).

324. Alla luce di quanto sostenuto TIM ritiene, pertanto, che il valore del cap non possa essere oggetto di revisione "in corso d'opera", evidenziando come, alla luce degli obblighi esistenti di orientamento al costo e di contabilità regolatoria, le eventuali variazioni di tale parametro devono discendere da significative esigenze di contabilità regolatoria e non possono più derivare semplicemente da benchmark internazionali

325. TIM ribadisce, pertanto, la propria contrarietà a qualsiasi revisione degli obblighi relativi al valore del parametro X per il 2007.

326. Per quanto riguarda l'applicazione di un meccanismo programmato dei prezzi, Vodafone ritiene che nessuna introduzione di network cap può ritenersi prevista nella delibera n. 47/03/CONS. Quest'ultima, semmai, valutava l'opportunità di introdurre un meccanismo di controllo dei prezzi e, comunque, solo con riferimento al segmento del fisso-mobile. In tal senso, l'introduzione di un controllo dei prezzi di terminazione, su base pluriennale, per il segmento mobile-mobile costituisce senz'altro un'estensione della regolamentazione che non risulta essere giustificata dalla dimostrazione dell'esistenza di un fallimento del mercato. Vodafone ritiene, pertanto, l'introduzione del network cap accettabile solo per il segmento fisso-mobile.

327. Vodafone condivide l'orientamento espresso dall'Autorità nella proposta di provvedimento di sottoporre a revisione la previsione di network cap da applicare all'anno 2007 in considerazione del riesame delle analisi di mercato prevista entro tale data.

328. WIND condivide l'orientamento dell'Autorità di stabilire un network cap di durata triennale, applicabile nel periodo 2005-2007, ed, in particolare, con decorrenza 1 giugno 2005- 1 giugno 2008. La società ritiene, inoltre, corretto prevedere che i cap applicabili nel periodo 1

giugno 2007-1 giugno 2008 debbano essere oggetto di riconferma nell'ambito del successivo provvedimento di analisi di mercato.

329. Nell'evidenziare la situazione di grave pregiudizio competitivo che è venuta maturando nel mercato wholesale della terminazione mobile, WIND ritiene fondamentale che la decorrenza del provvedimento sia a partire dal 1 giugno 2005. In via subordinata, sempre al fine di assicurare l'effettiva decorrenza del sistema di network cap proposto per le tariffe di terminazione mobile a partire dal 1 giugno 2005, WIND considera necessario che l'Autorità definisca, in sede di delibera finale, uno schema economico compensativo degli eventuali ritardi determinati dalla lunghezza dell'iter procedurale, così come, peraltro, definito dall'Autorità francese.

330. H3G ritiene condivisibile l'orientamento espresso dall'Autorità nella delibera oggetto di consultazione di mantenere, per gli operatori soggetti all'obbligo di orientamento al costo, l'applicazione di un sistema di network cap di durata triennale, nel periodo temporale 2005-2007, con variazione dei prezzi di terminazione che dovranno essere realizzate per ciascuno dei tre anni.

331. Gli OLO condividono l'introduzione di un meccanismo programmato dei prezzi. Riguardo l'orizzonte temporale del price cap, tali società ritengono che, qualunque sia il livello del valore obiettivo determinato secondo l'approccio LRIC, gli operatori mobili nazionali, quanto meno TIM e Vodafone, abbiano le capacità sia finanziarie sia tecniche, per raggiungerlo con la stessa rapidità degli operatori britannici, cioè in due anni anziché tre anni come indicato dall'Autorità nella proposta di provvedimento.

332. Gli operatori @IIP, MCI, ReteItaly e TWC condividono quanto sostenuto dall'Autorità in merito all'applicazione di un meccanismo di variazione programmata dei prezzi in un arco temporale triennale, in particolare, nel periodo 2005-2007, per gli operatori mobili soggetti all'obbligo di orientamento al costo.

4.2.4.4 Le valutazioni dell'Autorità

333. Tutti i soggetti intervenuti nel procedimento condividono la proposta dell'Autorità di un orizzonte temporale di durata triennale per l'applicazione di un meccanismo di riduzione programmata dei prezzi di terminazione. In merito alla possibilità di rivedere il valore obiettivo da perseguire al termine del triennio un operatore (Tim) ritiene che ciò non sia opportuno e non corrisponda alla necessità di fornire le necessarie certezze agli operatori ed al mercato finanziario.

334. In merito a tali posizioni, l'Autorità in primo luogo ritiene necessario confermare, per le motivazioni già espresse nel documento sottoposto a consultazione pubblica, che una durata di tre anni del periodo di applicazione del meccanismo di riduzione programmata risulta adeguata e coerente con la normativa vigente. Tuttavia, tenuto conto del momento di approvazione del presente provvedimento e delle decisioni già assunte con la delibera n. 286/05/CONS, l'Autorità ritiene opportuno applicare le misure di controllo dei prezzi di cui al presente provvedimento al periodo 2006-2008, con le tempistiche relative all'attuazione delle variazioni di prezzo indicate nel seguito del presente provvedimento.

335. Per quanto riguarda la posizione di un operatore (Vodafone) di applicare il meccanismo di riduzione programmata al solo segmento fisso-mobile, si rimanda a quanto già rappresentato in merito alla precedente sezione nonché alla definizione del mercato oggetto del presente provvedimento.

Il controllo di prezzo per gli operatori TIM e Vodafone

336. In merito al livello effettivo del controllo di prezzo da applicare a TIM e Vodafone Omnitel si svolgono le seguenti considerazioni. Con la delibera n. 47/03/CONS, l'Autorità aveva ritenuto che il prezzo di terminazione applicato all'inizio del 2003 risultasse non orientato ai costi ed, oltre ad una fissazione, al 1° giugno 2003, di un valore massimo di terminazione pari a 14,95 eurocent/minuto, aveva previsto che tale prezzo dovesse subire una riduzione percentuale annuali dell'ordine del 10%, applicabile al periodo 2004-2005. Sempre con il predetto provvedimento, l'Autorità aveva inoltre subordinato l'applicazione del meccanismo di controllo pluriennale dei prezzi massimi di terminazione mobile all'introduzione di un modello di calcolo dei costi incrementali di lungo periodo.

337. La capacità degli operatori detentori di significativo potere di mercato di agire indipendentemente dai soggetti presenti nel mercato ha fatto sì che nel corso del 2004 il prezzo di terminazione mobile praticato da tali operatori non abbia subito alcuna riduzione spontanea derivante da guadagni di efficienza o da possibili sviluppi del contesto concorrenziale.

338. L'art. 50 del Codice disciplina il controllo dei prezzi e la contabilità dei costi per i servizi inclusi nei mercati rilevanti dove siano stati designati uno o più operatori detentori di significativo potere di mercato. Più in particolare, l'art. 50, comma 1, del Codice, prevede che l'Autorità possa imporre obblighi di orientamento al costo qualora l'assenza di una concorrenza effettiva possa comportare, da parte degli operatori dominanti, pratiche di compressione dei prezzi, ovvero di prezzi eccessivi. L'art. 50, comma 2, prevede altresì che i metodi di determinazione dei prezzi stabiliti dall'Autorità siano volti a promuovere l'efficienza, la concorrenza sostenibile e i vantaggi dei consumatori. L'art. 50, comma 3, prevede infine che "per determinare i costi di un'efficiente fornitura dei servizi, l'Autorità può approntare una metodologia di contabilità dei costi indipendente da quella usata dagli operatori".

339. Sulla base di quanto stabilito dall'art. 50 del Codice, l'Autorità, al fine di promuovere un'efficiente fornitura dei servizi, ha definito un modello di calcolo dei costi prospettici incrementali di lungo periodo, descritto in dettaglio in Allegato B1, con l'obiettivo di perfezionare il sistema di network cap previsto dalla delibera n. 47/03/CONS per il periodo 2005-2007. Attraverso tale modello, che viene sottoposto alla consultazione pubblica per acquisire dagli operatori osservazioni e commenti che potranno essere tenuti in conto nel consolidamento del modello stesso, è stato valutato un valore obiettivo per il prezzo di terminazione, da perseguire entro l'anno 2007, come indicato al paragrafo 183. Tale valutazione porta alla definizione dei parametri relativi al meccanismo di network cap, ovvero alla definizione della variazione percentuale annuale programmata del prezzo di terminazione, calcolata sulla base del prezzo di terminazione, contenuto in un intervallo, risultante dal modello di calcolo dei costi prospettici incrementali di lungo periodo.

340. Relativamente al prezzo obiettivo da perseguire nell'anno 2007, l'Autorità ha valutato l'impatto che il modello di calcolo sviluppato, descritto nel dettaglio nell'Allegato B1, ha sul prezzo di terminazione attualmente vigente. A tale riguardo l'Autorità ha proceduto a utilizzare i dati desunti dalla contabilità regolatoria degli anni 1999-2002, degli operatori TIM e Vodafone Omnitel, in un'ottica prospettica di lungo periodo, tenendo opportunamente in conto il fatto che tali risultanze contabili sono basate su di un modello a costi pienamente distribuiti.

341. Il prezzo medio di terminazione mobile degli operatori TIM e Vodafone Omnitel, ponderato tra i due operatori, risultante dal modello a cosi incrementali sviluppato dall'Autorità, da considerarsi come valore obiettivo raggiungibile nell'anno 2007, viene valutato dall'Autorità pari a 8,7 eurocent/min. Tale valore è stato determinato sulla base dei dati disponibili del sistema di contabilità regolatoria, della attuale determinazione del tasso di remunerazione del capitale impiegato nonché delle ipotesi sviluppate, nel modello medesimo, sulla innovazione tecnologica e lo sviluppo delle reti e sulle esternalità di rete. Tale valore potrà pertanto essere modificato in esito al consolidamento del modello di calcolo a costi incrementali, sottoposto alla consultazione nell'allegato B1, ed alla determinazione del tasso di remunerazione del capitale impiegato, sottoposto alla consultazione in allegato B2.

342. In merito alla determinazione del vincolo di variazione annuale IPC-X, da applicare nel periodo 2005-2007 al fine di conseguire il valore obiettivo ricompresso nell'intervallo sopra indicato, si osserva quanto segue. Con la delibera n. 47/03/CONS l'Autorità aveva previsto l'introduzione, relativamente agli anni 2004 e 2005, di un meccanismo programmato di riduzione dei prezzi di terminazione sulle reti degli operatori mobili notificati, la cui efficacia è subordinata al perfezionamento del sistema di contabilità a costi incrementali e alla revisione degli obblighi regolamentari in capo ai soggetti operanti nella telefonia fissa e mobile conseguenti all'entrata in vigore delle norme nazionali di recepimento del nuovo quadro regolamentare. La medesima delibera aveva inoltre fissato il prezzo di terminazione massimo nella misura di14;95 eurocent al minuto a valere dal 1° giugno 2003. Con la presente proposta di provvedimento l'Autorità esprime l'orientamento di applicare il meccanismo di network cap sino all'anno 2007. Considerato il quadro normativo di riferimento e gli orientamenti dell'Autorità in merito alla durata del periodo di cap ed al valore obiettivo, definito al punto precedente, il valore del parametro X risulta pari al 15%. Il valore del parametro ora definito potrà subire una variazione qualora, successivamente alla fase di consultazione pubblica, venisse determinato un valore obiettivo differente da quello indicate al precedente punto. Si sottolinea che il valore del 15% è stato calcolato ipotizzando, per l'Indice dei Prezzi al Consumo (IPC), un valore costante nell'arco temporale di riferimento e pari a 2,4%.

343. In merito alla data di effettiva applicazione delle riduzioni programmate, si osserva in primo luogo che il valore fissato dalla delibera n. 47/03/CONS è entrato in vigore a partire dal 1° giugno 2003. Coerentemente con quest'ultima data e considerato che l'adozione del provvedimento finale richiederà un iter che comprende la fase di consultazione pubblica nazionale, la ricezione del parere da parte dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato nonché la notifica alla Commissione Europea del provvedimento, l'Autorità ritiene, allo stato, che le riduzioni del prezzo di terminazione conseguenti all'applicazione del vincolo di cap potranno essere applicate alle date del 1° giugno degli anni 2005, 2006 e 2007. Ciò premesso, si rileva che, sulla base dell'intervallo definito al paragrafo precedente per il parametro X, il prezzo del servizio di terminazione sulle reti degli operatori TIM e Vodafone Omnitel, risulterà al 1° giugno 2005 non superiore a 12,6 eurocent al minuto.

344. Al fine di verificare il grado di orientamento al costo del servizio di terminazione, anche in presenza di un sistema di cap, l'Autorità ritiene opportuno mantenere, in capo a TIM e Vodafone Omnitel, l'obbligo di predisposizione della contabilità regolatoria, secondo le metodologie e le linee guida introdotte dalle delibere n. 485/01/CONS e n. 399/02/CONS per ciò che attiene alla contabilità regolatoria dell'anno 2004. Relativamente al sistema di contabilità per gli anni 2005 e 2006, dovrà essere predisposto un sistema di contabilità a costi incrementali sulla base del modello descritto nell'Allegato B1 e delle linee guida che saranno definite con l'approvazione finale del presente provvedimento, anche alla luce delle risultanze della consultazione pubblica.

345. Inoltre, sempre al fine di verificare il grado di orientamento al costo del servizio di terminazione, l'Autorità ritiene opportuno rideterminare la valutazione del tasso di remunerazione del capitale, attualmente fissato dalla delibera n. 47/03/CONS al 18%. Ciò risulta infatti necessario in quanto tale valutazione fu effettuata sulla base delle condizioni esistenti nell'anno 2002. A tale fine, l'Autorità propone alla consultazione pubblica anche il modello di determinazione del tasso di remunerazione del capitale di cui all'Allegato B2.

346. Alla luce delle precedenti considerazioni, l'Autorità esprime l'orientamento:

a. di mantenere il meccanismo di programmazione dei prezzi di terminazione su rete mobile per gli anni 2005-2007;

b. di adottare il modello a costi incrementali descritto in Allegato B1 nonché il modello di determinazione del tasso di remunerazione del capitale impiegato descritto in allegato B2, che può tenere in conto le specificità degli operatori TIM e Vodafone Omnitel, al fine di definire, al termine della consultazione pubblica, un valore obiettivo da perseguire nell'anno 2007, nell'ordine di 8,7 eurocent/min;

c. di definire corrispondentemente la misura del parametro X per la variazione annuale del prezzo di terminazione del tipo IPC-X, dove IPC rappresenta l'indice di variazione dei prezzi al consumo, nella misura pari al 15%;

d. di mantenere in capo a TIM e Vodafone Omnitel l'obbligo di predisposizione di un sistema di contabilità per l'anno 2004 secondo le metodologie ed i formati definiti dalle delibere n. 485/01/CONS e n. 399/02/CONS;

e. di introdurre in capo a TIM e Vodafone Omnitel l'obbligo di predisposizione di un sistema di contabilità a costi incrementali per gli anni 2005 e 2006.

Si condivide tale orientamento?

4.2.4.5 Le osservazioni degli operatori

347. Per quanto riguarda il valore obiettivo da raggiungere nel 2007 in seguito all'introduzione del meccanismo di programmazione dei prezzi di terminazione, TIM non concorda con le modalità e le valutazioni dei costi effettuata per determinare il valore di 8,7 eurocent/min. A sostegno di tale posizione, la Società fa presente che, a suo parere, non viene fornita alcuna visibilità delle logiche metodologiche, degli algoritmi di calcolo né delle previsioni di domanda e di investimenti

incrementali sottostanti al modello presentato dall'Autorità necessari per poter valutare lo stesso ed il relativo risultato. TIM al riguardo precisa che l'applicazione del modello secondo le informazioni fornite porterebbe a risultati di gran lunga superiori al valore indicato dall'Autorità.

348. Peraltro la società rileva che tale valore obiettivo comporterebbe una riduzione complessiva del prezzo medio di terminazione di oltre il 41% nell'arco di un triennio. A parere di TIM, Una manovra di così ampio impatto, incidendo su di consistente voce di ricavo, che pesa in media il 25% del totale dei ricavi per gli operatori mobili italiani, comporterebbe indirettamente conseguenze di rilievo sugli investitori, sui consumatori e, quindi, sul benessere sociale. Tale misura risulterebbe giustificata soltanto qualora l'Autorità fosse in grado di provare l'esistenza di prezzi eccessivi con riferimento ai costi, prova che l'Autorità, a suo parere, non ha in alcun modo fornito.

349. Inoltre TIM ritiene che il valore obiettivo di 8,7 centesimi di euro definito in termini assoluti rappresenti un errore materiale della proposta di provvedimento in quanto non risulterebbe coerente con il vincolo di cap (RPI-15%) applicato, ipotizzando un RPI pari a 2,4% al valore iniziale che la stessa società ritiene essere stabilito nella misura di 12,6 eurocent al minuto.

350. Infine TIM fa presente che il ricorso al benckmark IRG effettuato nel provvedimento di consultazione pubblica risulta necessario soltanto in assenza di una contabilità regolatoria degli operatori regolamentati che dia evidenza della struttura dei costi sottostanti il servizio di terminazione (mentre questo non il caso italiano) e che l'uso del benchmark deve essere effettuando interpretandone opportunamente i risultati.

351. Conclusivamente TIM ritiene che il modello su cui sono stati basati i valori obiettivo 2007 non può rappresentare un modello a costi incrementali ed auspica, a tale riguardo, che l'Autorità promuova un tavolo tecnico di lavoro al fine di affrontare la tematica in questione con tutti gli operatori sottoposti ad obbligo di controllo dei prezzi, con l'intento di garantire omogeneità di approccio metodologico, nonché massima aderenza possibile alle realtà economiche degli stessi.

352. Vodafone ritiene che l'imposizione di un obbligo di controllo dei prezzi rappresenti un'estensione degli obblighi regolamentari esistenti, giustificabile solo in caso di comprovato aggravamento del fallimento di mercato. In tal caso, il periodo temporale di riferimento adottato dall'Autorità deve essere il medesimo previsto per il meccanismo di programmazione dei prezzi dei servizi telefonici fisso -mobile disponibili al pubblico e forniti in postazione fissa per clienti residenziali e non residenziali (mercati 3 e 5).

353. Vodafone non ritiene inoltre sufficiente la descrizione del modello a costi incrementali fornita dall'Autorità e pertanto sostiene di non poter esprimere alcuna valutazione sul modello medesimo. A tale riguardo la società evidenzia che la realizzazione di un vero modello LRIC, oltre a richiedere la collaborazione degli operatori interessati nell'ambito di uno specifico gruppo di lavoro, avrebbe comportato la necessità di fornire una serie di elementi e metodologie che risultano, a parere di Vodafone, assenti nel testo sottoposto a consultazione.

354. Vodafone inoltre ritiene che il calcolo effettuato dall'Autorità per il raggiungimento del valore obiettivo al 2007 rappresenti una semplice estrapolazione dei dati di costo storico forniti negli anni precedenti dalla società, con l'applicazione di alcuni correttivi. A tali valori l'Autorità ha applicato un trend di riduzione dei costi, rappresentativo, secondo l'impostazione assunta,

dell'impatto del progresso tecnologico, ricavato da una semplice media aritmetica dei trend di riduzione del valore di terminazione relativo ai modelli di costo 1999-2002. Vodafone ritiene tale metodologia inadeguata, pur tuttavia nell'applicazione si dovrebbe considerare un diverso valore di partenza, coerente con quello indicato nella contabilità regolatoria del 2003, un giusto valore dei correttivi ed un trend di riduzione dei costi oggettivo e rappresentativo dello stato di maturità della tecnologia e della sua evoluzione prospettica. In tal modo, a parere di Vodafone, il valore obiettivo si collocherebbe a valori significativamente superiori a quello indicato dall'Autorità.

355. In ogni caso, il valore così ottenuto risulterebbe sottostimato poiché i valori utilizzati ai fini dei calcoli tengono conto della diminuzione dei costi dovuti ad un presunto impatto del progresso tecnologico, ma non considerano, se non in minima parte, i nuovi costi operativi e ammortamenti per gli investimenti in infrastrutture che verranno sostenuti nei prossimi anni per l'implementazione della rete 3G.

356. Infine, Vodafone evidenzia che, indipendentemente dalla metodologia adottata per la determinazione dei prezzi di terminazione, qualora da questa derivino valori differenti per i vari operatori, l'applicazione di un prezzo medio di terminazione risulta accettabile soltanto nel caso in cui ciò avvenga con riferimento a tutti gli operatori regolati, come del resto sino ad oggi applicato a TIM e Vodafone.

357. Per quanto riguarda la misura del parametro X fissato per la variazione annuale del prezzo di terminazione del tipo IPC-X, Vodafone ritiene che l'Autorità propone un valore del 15% senza dare alcuna indicazione di come tale misura sia stato determinata. Inoltre, la delibera n. 47/03/CONS ipotizzava un IPC-X con X pari al 10% ed il documento di consultazione non evidenzia le ragioni di una modifica di tale orientamento. Pertanto, la società si trova nell'impossibilità di esprimere alcuna considerazione di merito. In ogni caso, tale valore non può differire, in linea di principio da quello previsto per la *retention* di Telecom Italia ed adottata per il paniere delle chiamate fisso-mobile.

358. WIND condivide l'orientamento di mantenere per TIM e Vodafone il meccanismo di programmazione dei prezzi di terminazione su rete mobile per gli anni 2005-2007, ma, allo stesso tempo, sostiene che, nell'ambito dei provvedimenti che l'Autorità adotterà relativamente alla determinazione del prezzo di terminazione sulle reti mobili degli operatori TIM e Vodafone, debbano essere debitamente considerati quali voci da scontare al prezzo della terminazione mobile dei due operatori per il periodo 1 giugno 2005- 1 giugno 2006 gli ingiustificati extra ricavi maturati dagli incumbent a partire dal 1 giugno 2004 e derivanti da un prezzo di terminazione fisso-mobile più alto di circa 1,50 eurocent/min rispetto a quanto prospettato dalla delibera n. 47/03/CONS. A tal fine WIND ritiene logico che il prezzo di terminazione sulle reti mobili di TIM e Vodafone, da applicare a partire dal 1 giugno 2005, sia pari a 11,11 eurocent/min.

359. Inoltre, sempre nell'ambito dei provvedimenti che l'Autorità adotterà, relativamente alla determinazione del prezzo di terminazione sulle reti mobili di TIM e Vodafone, WIND sostiene debbano cessare i comportamenti discriminatori praticati dagli incumbent nei propri confronti tramite il mantenimento della condizione di reciprocità. A tale riguardo, WIND propone che siano compensati gli ingiustificati extra ricavi maturati dagli operatori incumbent dovuti al mantenimento, a partire dal 1° giugno 2003, di una tariffa mobile-mobile verso i due maggiori operatori pari al valore di terminazione mobile di Wind stessa

360. Relativamente al valore obiettivo da perseguire nell'anno 2007 per TIM e Vodafone valutato nell'ordine di 8,7 eurocent/min, la società ritiene di non essere in grado di fornire una valutazione in quanto, nella proposta di provvedimento, non sono rese note diverse informazioni fondamentali. WIND auspica che l'Autorità fornisca il modello completo utilizzato per la valutazione del valore prospettico al 2007 del costo di terminazione, ma in assenza delle informazioni sul suddetto modello, la società ritiene opportuno porsi in una situazione di continuità con quanto prospettato dalla delibera n. 47/03/CONS e, pertanto, utilizzare come riduzione annuale dei prezzi una misura del 10%.

361. WIND concorda con l'orientamento dell'Autorità di introdurre in capo a TIM e Vodafone l'obbligo di predisposizione di un sistema di contabilità a costi incrementali per gli anni 2005 e 2006. Relativamente al sistema di contabilità regolatoria da imporre agli incumbent per l'anno 2004, la società ritiene che, anche questo, debba essere di tipo a costi incrementali.

362. La società H3G esprime il proprio consenso in merito alla proposta di programmazione dei prezzi in capo agli operatori TIM e Vodafone. Inoltre, H3G richiede all'Autorità una formulazione della normativa sugli obblighi di orientamento al costo degli incumbent effettivamente capace di controllarne il potere di mercato, anche in relazione ai contratti di interconnessione vigenti, al fine di assicurare il superamento e l'annullamento delle clausole di reciprocità automatica. Se ciò non fosse ci si troverebbe di fronte ad una estensione/imposizione contrattuale automatica di obblighi regolamentari ed, in special modo, del meccanismo di riduzione programmata della terminazione imposta agli incumbent anche agli operatori nuovi entranti, quali H3G. Si consoliderebbe, sino a tutto il 2006, a parere della società, una paradossale situazione di completa reciprocità tra H3G e gli operatori incumbent nel livello del prezzo di terminazione, vanificando interamente le misure pro concorrenziali che l'Autorità intende assumere.

363. Inoltre H3G auspica che, stante l'obbligo di pubblicazione per gli operatori notificati TIM, Vodafone e WIND di una offerta di riferimento con valori di terminazione orientati al costo, l'Autorità voglia prevedere per H3G la pubblicazione, nell'offerta di riferimento, del valore puntuale di terminazione e non di una soglia massima. Tale valore, ispirato a criteri di ragionevolezza, dovrebbe essere applicato, senza discriminazione, agli acquirenti del servizio di terminazione voce su rete H3G. La notifica di H3G dovrebbe inoltre consentire l'automatica inserzione nei contratti di interconnessione vigenti tra H3G e gli operatori interconnessi - con particolare riferimento al caso dei gestori mobili TIM, VODAFONE e WIND – delle condizioni economiche pubblicate. Il valore di terminazione verrebbe pertanto recepito nei contratti vigenti e non sarebbe negoziabile, superando le criticità legate in particolare alle clausole di reciprocità.

364. Gli OLO rilevano l'elevata indeterminatezza del nuovo meccanismo di network cap proposto e la conseguente incertezza delle modalità applicative proposte dall'Autorità nel documento di consultazione laddove si afferma che "la specificazione dettagliata dei parametri di introduzione del sistema di network cap verrà effettuata al termine dell'iter procedimentale di cui al presente provvedimento" .

365. Gli OLO non condividono, pertanto, che le modalità di introduzione del meccanismo di controllo dei prezzi e della contabilità regolatoria siano ancora soggette a modifiche ulteriori a seguito delle risultanze della consultazione stessa, in particolare, a seguito della completa implementazione della metodologia LRIC nella contabilità regolatoria e alle modifiche da apportare al tasso di remunerazione del capitale investito.

366. In merito all'orizzonte temporale di applicazione del network cap, gli OLO ritengono che la decorrenza delle variazioni dei prezzi non debba essere collocata al 1° giugno di ogni anno, ma, in coerenza con quanto avviene per il price cap e per l'OIR di Telecom Italia, sia fissata a partire dal 1° gennaio di ciascun anno. Nella denegata ipotesi che l'Autorità non ritenga applicabile la nuova tariffa a partire dal mese di gennaio, dovrà quanto meno far valere lo stesso principio attualmente vigente per il price cap, in base al quale almeno la metà dei benefici previsti a seguito dell'applicazione del cap devono essere garantiti nella prima metà dell'anno e, di conseguenza, intendere la nuova tariffa come valore medio annuo e non come valore puntuale ad una certa data.

367. Pur condividendo l'applicazione di un modello basato sui costi prospettici incrementali di lungo periodo, MCI intende sottolineare come l'Autorità, con la delibera n. 47/03/CONS, oltre ad aver definito il livello di terminazione medio a 14,95 eurocent/min aveva previsto un'ulteriore riduzione del 10% da applicare negli anni 2004 e 2005. Tale riduzione non è mai stata applicata dagli operatori mobili e, anche nel caso in cui questa riduzione fosse stata implementata portando così le tariffe attuali di terminazione a 13,45 eurocent/min, il livello italiano dei prezzi di terminazione sarebbe ugualmente al di sopra delle medie europee. MCI evidenzia, inoltre, come la mancata applicazione della riduzione prevista per l'anno 2004 con il conseguente mantenimento di livelli di terminazione al di sopra dei costi, ha comportato un ingiustificato extra profitto per gli operatori mobili ed una ingiustificata spesa per gli operatori fissi. A tal proposito MCI ritiene che la riduzione di circa il 16% proposta dall'Autorità per il prossimo 1° giugno 2005, portando così le tariffe medie di terminazione a 12,60 eurocent/min, non sia sufficiente poiché non tiene conto della riduzione già prevista per il 2004. Il valore iniziale da considerare come punto di partenza per il calcolo della riduzione dovrebbe, pertanto, essere pari a 13,45 eurocen/min, portando così la tariffa applicabile dal 1° giugno 2006 a 11,30 eurocen/min. Inoltre, l'applicazione di una tariffa pari a 13,45 euro/cent, a parere di MCI, dovrebbe essere retroattiva al 1° giugno 2004, consentendo così il recupero delle spese extra sostenute dagli operatori che hanno utilizzato la terminazione su mobile.

368. @IIP e gli operatori ReteItaly e TWC condividono in linea di principio l'orientamento espresso dall'Autorità, anche se @IIP rimanda alle osservazioni formulate negli allegati B1 e B2 in merito al modello di contabilità dei costi ed alla base di calcolo del prezzo di terminazione. In particolare @IIP ritiene che il valore obiettivo definito dall'Autorità sia sensibilmente superiore a quello che deriva dal modello di calcolo sviluppato dalla stessa Associazione, inviato nel corso della consultazione pubblica.

4.2.4.6 Le valutazioni dell'Autorità

369. In relazione al periodo di applicazione della misura di controllo di prezzo, l'Autorità, ribadendo quanto già espresso alla sezione 4.2.4.4, ritiene opportuno valutare un diverso periodo temporale (nella fattispecie il triennio 2006-2008) per le seguenti considerazioni.

370. Nel corso dello svolgimento del presente procedimento, l'Autorità, con delibera n.286/05/CONS, è intervenuta per fissare, in via cautelare e provvisoria, una riduzione dei prezzi di terminazione degli operatori TIM, Vodafone e WIND. Il valore del prezzo massimo così determinato (12,10 centesimi di euro/minuto per TIM e Vodafone e 14,35 centesimi di euro al minuto per WIND) risulta coerente con quelli previsti nel documento di consultazione pubblica di

cui alla delibera n. 465/04/CONS. Pertanto la misura adottata con la delibera n. 286/05/CONS può essere considerata in linea con gli orientamenti indicati nella consultazione pubblica. Tale delibera, per la sua natura di provvedimento cautelare, non ha tuttavia previsto l'introduzione del meccanismo pluriennale di programmazione dei prezzi di terminazione su rete mobile, che è oggetto del presente provvedimento. A tale riguardo è ben noto che, affinché un meccanismo di cap dispieghi pienamente i suoi benefici, risulta necessario un orizzonte temporale pluriennale di durata adeguata. Tale periodo temporale è peraltro indicato dalla legge n. 481 del 1995 come di durata almeno triennale. Pertanto l'Autorità ritiene opportuno, ai fini del presente provvedimento, mantenere un periodo di applicazione del meccanismo di programmazione dei prezzi pari a tre anni ma, alla luce di quanto sopra indicato, di riformulare l'anno di partenza al 2006 e quindi di applicare il cap al periodo 2006-2008.

371. In relazione al modello a costi incrementali, utilizzato dall'Autorità per determinare il valore obiettivo da perseguire al termine del periodo di programmazione, alcuni operatori (in particolare Tim e Vodafone) hanno espresso riserve sul livello di dettaglio del modello stesso che non apparrebbe sufficiente per presentare osservazioni puntuali sulle assunzioni utilizzate dall'Autorità nel modello stesso, con riferimento tra l'altro ai costi riconosciuti come pertinenti, alle metodologie utilizzate per la valutazione dei valori di costo prospettico. Tali operatori ritengono altresì opportuno che la realizzazione di un modello LRIC venga condivisa con gli operatori interessati nell'ambito di uno specifico gruppo di lavoro.

372. In merito a quanto rappresentato nel corso della consultazione pubblica, l'Autorità, nel rimandare all'allegato A1 del presente documento le proprie valutazioni in merito al modello a costi incrementali, osserva che alcune delle osservazioni espresse dagli operatori sono state considerate al fine riesaminare alcuni aspetti del modello stesso e di rideterminare, sulla base di tale riesame, il nuovo valore obiettivo. Pertanto l'Autorità ritiene che il modello a costi incrementali, riesaminato anche tenendo conto delle osservazioni espresse nell'ambito della consultazione pubblica, costituisca uno strumento sufficientemente consolidato, su cui si è instaurato il giusto contraddittorio; tale modello appare quindi idoneo per stabilire i parametri relativi al meccanismo di programmazione dei prezzi massimi di terminazione da utilizzare ai fini del presente provvedimento. L'Autorità tuttavia, in relazione a quanto proposto dagli operatori in merito a un maggiore grado di coinvolgimento degli stessi nello sviluppo delle metodologie contabili, ritiene opportuno attivare uno specifico gruppo di lavoro al fine di perfezionare ulteriormente il modello a costi incrementali, sulla base dei dati e delle rilevazioni di tutti gli operatori di rete mobile. Ciò allo scopo di rendere tale modello completamente perfezionato in previsione della successiva analisi di mercato e di estendere anche al terzo e quarto operatore l'attività di confronto tecnico sperimentata in passato in occasione della definizione dell'impianto dei modelli di contabilità regolatoria.

373. In merito al valore obiettivo per TIM e Vodafone da perseguire al termine del periodo di applicazione, l'Autorità, alla luce delle considerazioni sopra riportate e del riesame del modello, i cui dettagli sono riportati nell'allegato A1, ritiene opportuno fissare tale valore a 8,90 centesimi di euro al minuto. Tale valore è stato determinato sulla base sia dei dati del sistema di contabilità regolatoria disponibili nella fase di predisposizione del testo sottoposto a consultazione pubblica, sia degli ulteriori dati (contabilità regolatoria relativa all'anno 2003) ricevuti nel corso del procedimento; si è inoltre tenuto conto della valutazione del tasso remunerazione del capitale

impiegato effettuata alla luce delle osservazioni ricevute nel corso della consultazione pubblica, come descritto in dettaglio nell'allegato A2 del presente provvedimento.

374. Per quanto riguarda la determinazione del vincolo di variazione annuale IPC-X, da applicare nel periodo 2006-2008 al fine di conseguire il valore obiettivo precedentemente individuato, si osserva quanto segue.

375. Il prezzo di terminazione sulle reti degli operatori TIM e Vodafone è attualmente, ai sensi della delibera n. 286/05/CONS, pari a 12,1 centesimi di euro al minuto. Tale valore risulta adeguatamente orientato alle attuali valutazioni dei costi sottostanti; pertanto l'Autorità conferma, a far data dalla pubblicazione del presente provvedimento e con decorrenza dalla data di adozione della suddetta delibera, tale valore del prezzo massimo di terminazione. Ciò sino alla data entro la quale gli operatori TIM e Vodafone dovranno applicare la prima riduzione del meccanismo di programmazione del prezzo di terminazione prevista per gli anni 2006-2008.

376. Considerata la data di entrata in vigore delle riduzioni previste dalla delibera n. 286/05/CONS, (1° settembre 2005) l'Autorità ritiene opportuno fissare al 1° luglio 2006 la data di applicazione di tale prima riduzione. Tale data è, peraltro, la medesima alla quale l'operatore dominante di rete fissa attua le variazioni di prezzo relative al *price cap* e consentirebbe quindi di sincronizzare le variazioni di prezzo all'ingrosso con quelle dei prezzi praticati al dettaglio dall'operatore di rete fissa. Il valore della riduzione da applicare al 1° luglio 2006 viene calcolato ipotizzando un fattore di riduzione lineare dell'attuale prezzo di terminazione, a partire dalla sua data di entrata in vigore sino al raggiungimento del valore obiettivo al 1° luglio 2008.

377. A partire dal 1° luglio 2006, il meccanismo di riduzione programmata è espresso in termini di riduzioni percentuali, da attuare entro e non oltre le date del 1° luglio degli anni 2007 e 2008 e che porteranno il prezzo del servizio di terminazione per gli operatori TIM e Vodafone al valore obiettivo sopra indicato nell'anno 2008.

378. Alla luce di quanto sopra riportato, l'Autorità ritiene opportuno fissare i parametri del meccanismo di riduzione programmata, relativamente agli operatori TIM e Vodafone, nel modo seguente :

- a far data dal 1° luglio 2006, il prezzo di terminazione non potrà essere superiore al valore di 11,20 centesimi di euro al minuto;
- le riduzioni da applicare negli anni 2007 e 2008 (entro e non oltre le date del 1° luglio) dovranno rispettare il vincolo di IPC-13%, dove IPC rappresenta l'indice di variazione dei prezzi al consumo.

379. Ai fini del raggiungimento del valore obiettivo sopra indicato, il parametro X pari al 13% è stato individuato ipotizzando, negli anni 2005-2007 un valore di IPC costante e pari al 2%.

380. In merito agli obblighi relativi alla predisposizione di un sistema di contabilità regolatoria, l'Autorità conferma quanto proposto nella delibera n. 465/04/CONS al fine di perseguire l'obiettivo della verifica del grado di orientamento al costo del prezzo massimo di terminazione, anche in presenza di un sistema di *cap*. Pertanto l'Autorità ritiene opportuno mantenere, in capo a TIM e Vodafone, l'obbligo di predisposizione della contabilità regolatoria, secondo le metodologie e le linee guida introdotte dalle delibere n. 485/01/CONS e n. 399/02/CONS.

381. Per riguarda invece, il modello a costi incrementali per gli anni 2005-2007, l'Autorità conferma l'orientamento espresso nella proposta di provvedimento secondo il quale esso dovrà essere predisposto sulla base di quanto descritto dall'Autorità nell'allegato A1 del presente provvedimento e degli esiti delle attività del tavolo tecnico sulla contabilità regolatoria che, come precedentemente anticipato, verrà istituito nel corso del 2006 con la partecipazione di tutti gli operatori di rete mobile.

Il controllo di prezzo per l'operatore WIND

382. Relativamente alla possibilità di differenziare gli obblighi di controllo di prezzo e di contabilità dei costi tra gli operatori di primo ingresso sul mercato e quello di più recente ingresso, l'Autorità intende svolgere le seguenti considerazioni. Le quote di mercato dei primi due operatori (TIM e Vodafone Omnitel - allora Omnitel Pronto Italia - hanno avviato il servizio GSM nel 1995) sono significativamente maggiori dell'operatore di più recente ingresso, che ha ottenuto la licenza nel 1998 ed avviato il servizio nel 1999. In tale situazione, occorre quindi valutare se l'operatore di più recente ingresso, attraverso un controllo di prezzo uguale a quello degli operatori con maggiori quote di mercato, possa essere svantaggiato nell'obiettivo di sviluppare la propria base clienti e, quindi, di guadagnare quote di mercato che a loro volta gli consentirebbero di ridurre i costi unitari di rete effettivi e, quindi, di diminuire lo squilibrio con i concorrenti. L'Autorità ritiene che tale possibilità di crescita dell'operatore di più recente ingresso possa essere espletata solo qualora tale operatore benefici, per un periodo di tempo comunque limitato, di un incentivo consistente nella possibilità, ancorché non nell'obbligo, di fissare il proprio prezzo di terminazione ad un livello superiore a quello degli operatori più consolidati, anche se tale livello potrebbe potenzialmente configurarsi, nell'immediato, negativamente rispetto ad una valutazione di benessere dei consumatori. A tale riguardo si osserva che, qualora l'operatore di minori dimensioni non avesse tale incentivo, in prospettiva avrebbe maggiori e forse insuperabili difficoltà a raggiungere quote di mercato comparabili con quelle degli operatori più consolidati e rimanere conseguentemente in una posizione tale da non poter efficacemente competere con questi ultimi. Tale situazione appare, sotto il profilo del benessere dei consumatori, sicuramente peggiore in quanto configurerebbe, in uno scenario a medio-lungo termine, una riduzione del numero di soggetti che concorrono nel mercato in analisi.

383. La questione della eventuale differenziazione dei valori economici di terminazione è stata anche affrontata, in ambito internazionale dal gruppo dei regolatori europei (ERG) il quale, nel documento "ERG common position on the approach to appropriate remedies in the new regulatory framework" pubblicato nell'aprile 2004, rileva come le Autorità nazionali di regolamentazione possono considerare giustificato una temporanea differenziazione tra operatori, a favore dei "nuovi" entranti al fine di promuovere la concorrenza. A tale riguardo il documento individua, come possibili criteri per valutare il livello di differenziazione, da una parte l'approccio denominato di reciprocità "temporale ritardata" (delayed approach) attraverso il quale all'operatore di più recente ingresso si garantisce un livello di terminazione analogo a quello riconosciuto agli operatori di primo ingresso sul mercato in un intervallo temporale di ritardo, oppure il benchmark internazionale. Il secondo aspetto sul quale il documento sopracitato interviene è quello di calibrare opportunamente la durata di tale periodo di differenziazione (grace period) al fine di evitare

distorsioni concorrenziali derivanti dal fatto che gli operatori più efficienti indirettamente possano sussidiare per un periodo eccessivo i nuovi entranti e che questi ultimi, di conseguenza, non siano adeguatamente stimolati ad incrementare il loro livello di efficienza.

384. Oltre alle considerazioni svolte nel precedente paragrafo, appare inoltre opportuno valutare, ai fini di una eventuale differenziazione del prezzo di terminazione tra gli operatori TIM e Vodafone, da una parte, e Wind, dall'altra, le differenze infrastrutturali tra quest'ultimo ed i primi due operatori. In particolare, è stato evidenziato come le dotazioni spettrali di TIM e Vodafone differiscano sostanzialmente da quelle di Wind. Sebbene i tre operatori operino sia a 900 Mhz che a 1800, per ciò che riguarda la tecnologia GSM, Wind ha in dotazione uno spettro a 900 Mhz sensibilmente inferiore a quello di TIM e Vodafone ed, in particolare, tale situazione è rimarcata nelle 16 principali città dove lo spettro a disposizione di Wind (4 Mhz) risulta di gran lunga inferiore di quello di TIM (13,8 Mhz) e di Vodafone Omnitel (10,3 Mhz). Tale situazione, che comunque nel futuro potrà essere modificata, risulta controbilanciata dalla disponibilità per Wind di una banda di 5 Mhz aggiuntivi nelle 16 maggiori città a 1800 MHz. È stato più volte analizzato come differenze sostanziali di dotazione spettrale influiscono sui costi dell'operatore, in quanto un'efficiente copertura a 1800 Mhz richiede un maggior numero di siti, con conseguenti problemi di acquisizione ed installazione degli stessi, derivanti dalle preoccupazioni dei cittadini sul possibile inquinamento elettromagnetico, che ritardano la realizzazione della copertura o rendono la stessa più onerosa. Risulta d'altra parte vero che una copertura a 1800 Mhz, in particolare nelle zone ad alta densità di utenza, garantisce una maggiore efficienza nell'uso dello spettro. Tuttavia, tale circostanza risulta controbilanciata da una parte dal fatto che la banda a 1800 Mhz pone maggiori problemi nella copertura all'interno di edifici o luoghi al coperto e dall'altra dal fatto che la maggiore efficienza può essere inutile vista la ridotta quota di mercato e di utenti dell'operatore che ha disposizione tale banda come strumento principale per realizzare la propria copertura radioelettrica. Pertanto, l'Autorità ritiene che possa essere giustificato un incremento di costo nei confronti di un operatore che utilizzi maggiormente la banda a 1800 Mhz per realizzare la propria offerta di servizio.

385. Peraltro, tale impostazione appare coerente con le valutazioni espresse da una società di consulenza (OVUM) in un rapporto del 2004 che stima che:

a. possa essere attesa una differenza del 10-15% tra i costi di un operatore con infrastruttura a 900 Mhz ed un operatore a 900/1800 Mhz e ciò possa essere tenuta in conto nella fissazione dei livelli di prezzo;

b. una differenza del 5% delle quote di mercato tra due operatori possa incidere in una variazione dell'1% nei costi di terminazione e che tali differenze possano essere giustificate solo qualora derivanti dalla posizione degli *incumbents* o da barriere/difficoltà nell'ingresso sul mercato;

c. che le differenze tra i livelli di prezzo regolati tra i gli operatori non dovrebbero superare il 20% per evitare problemi nella comprensione dei prezzi da parte dei consumatori e per evitare una eccessiva perdita di benessere sociale;

d. che in alcune situazioni, con operatori che hanno una dotazione spettrale solo a 1800 Mhz ed una quota di mercato inferiore al 50%, possa essere giustificata una differenza di

costi superiore al 20% e che tale differenziazione possa essere sostenuta, sotto il profilo regolamentare del controllo di prezzo, per un certo periodo per quanto limitato.

386. Ciò premesso, l'Autorità ritiene che la questione della differenziazione del livello di controllo di prezzo per l'operatore Wind vada affrontata in maniera diversa rispetto a TIM e Vodafone per ciò che attiene al valore iniziale, da applicarsi nel 2005. In merito al valore da applicarsi al 1° giugno 2005, per le considerazioni svolte precedentemente, con particolare riferimento al punto 190, l'Autorità ritiene giustificato fissarlo pari a quello stabilito dalla delibera n. 47/03/CONS ovvero 14,95 eurocent al minuto. Questo valore corrisponde ad una riduzione di circa il 20% rispetto al prezzo attualmente praticato dall'operatore Wind.

387. Relativamente al vincolo di riduzione programmata ed al valore obiettivo che sarà raggiunto nel 2007, l'Autorità rileva che il modello a costi incrementali descritto in allegato B1 potrebbe essere applicato, in prima analisi, all'operatore Wind, determinando così per lo stesso operatore un valore obiettivo pari a 8,7 eurocent /min, tenuto conto delle specificità dell'operatore. Il valore obiettivo così determinato (8,7 eurocent/min), considerato il valore di partenza di 14,95 eurocent/min da applicarsi al 1°giugno 2005, corrisponde all'imposizione di un vincolo X di cap per il periodo 2005-2007, pari al 26%. Il valore percentuale indicato è stato calcolato ipotizzando un valore di IPC costante nel periodo e pari a 2,4%. Si fa tuttavia presente che il valore del parametro X ora definito potrà subire una variazione qualora, in esito al consolidamento del modello a costi incrementali, di cui all'allegato B1 e del modello del tasso di remunerazione del capitale impiegato, di cui all'allegato B2, venisse determinato un valore obiettivo differente da quello in esame.

388. In merito all'obbligo di predisposizione del sistema di contabilità regolatoria per Wind, l'Autorità ritiene che l'operatore debba predisporre, in via sperimentale relativamente all'anno 2004 un sistema di contabilità con la metodologia e criteri previsti dalle delibere n. 485/01/CONS e n. 399/02/CONS e che per gli anni 2005 e 2006 il sistema di contabilità dovrà essere il medesimo previsto per TIM e Vodafone Omnitel.

389. Alla luce delle precedenti considerazioni, l'Autorità esprime l'orientamento:

a. di introdurre il meccanismo di programmazione dei prezzi di terminazione su rete mobile per gli anni 2005-2007 fissando quale valore iniziale, a valere dal 1° giugno 2005, il prezzo di 14,95 €cent/minuto per l'operatore WIND;

b. di adottare, per l'operatore Wind, il modello a costi incrementali descritto in allegato B1 nonché il modello di determinazione del tasso di remunerazione del capitale impiegato descritto in allegato B2, che può tenere in conto le specificità dell'operatore medesimo, al fine di definire, per Wind, al termine della consultazione pubblica, un valore obiettivo da perseguire nell'anno 2007, nell'ordine di 8,7 eurocent/min.;

c. di definire corrispondentemente la misura del parametro X per la variazione annuale del prezzo di terminazione del tipo IPC-X, dove IPC rappresenta l'indice di variazione dei prezzi al consumo;

d. di introdurre in capo a Wind l'obbligo di predisposizione di un sistema di contabilità per l'anno 2004 secondo le metodologie ed i formati definiti dalle delibere n. 485/01/CONS e n. 399/02/CONS;

e. di introdurre altresì in capo a Wind l'obbligo di predisposizione di un sistema di contabilità a costi incrementali per gli anni 2005 e 2006.

Si condivide tale orientamento?

4.2.4.7 Le osservazioni degli operatori

390. TIM non concorda con l'orientamento dell'Autorità di garantire a WIND forme di regolamentazione asimmetrica per diverse motivazioni. In via generale TIM osserva che, in un ottica di costi incrementali di lungo periodo, le uniche differenziazioni dei costi che un'autorità può giudicare ammissibili non possono che derivare da differenze esogene nei costi, al di fuori del controllo degli operatori. A parere di TIM, pertanto, qualora sussista tale differenza nei confronti di WIND, essa deve essere provata e certificata attraverso un sistema di contabilità regolatoria, non risultando sufficiente, a parere della società, quanto prospettato dall'Autorità nel documento di consultazione.

391. Nello specifico, TIM rileva che i risultati economici e di penetrazione nel mercato nazionale di WIND, che è presente sul mercato dal 1998, fanno dello stesso operatore il migliore tra i "terzi" operatori a livello europeo. Viene inoltre fatto presente che WIND ha goduto da 1998 ad ora di importanti misure asimmetriche, tra le quali quelle relative al roaming nazionale , di cui nessuno dei "terzi" operatori a livello europeo ha potuto beneficiare. TIM ritiene anche che la differente dotazione spettrale in capo a WIND non giustifichi significative differenze dei costi esogeni dal punto di vista della copertura, notando tra l'altro che WIND non può essere considerato un operatore "puro" a 1800 MHz. Infine TIM rileva che il prezzo di terminazione praticato da WIND risulta tra i più elevati praticati dai "terzi" operatori europei e sensibilmente superiore alla relativa media, anche considerando in tale valutazione gli aspetti legati alla dotazione spettrale ed alla quota di mercato. TIM ritiene pertanto infondata qualsiasi forma di asimmetria introdotta a favore di WIND, evidenziando, per quanto sopra riportato, come le caratteristiche di quest'ultimo non siano tali da rendere necessario un simile intervento.

392. Inoltre TIM condivide l'orientamento dell'Autorità nel definire per WIND la medesima contabilità regolatoria prevista per gli altri operatori notificati.

393. Infine, TIM segnala che nella parte dispositiva della proposta di provvedimento l'Autorità non definisce esplicitamente la misura del parametro X relativa a WIND (par.1 196, lettera c) contrastando, in tal modo, con gli obiettivi di certezza che dovrebbero orientare la definizione del network cap.

394. Vodafone non condivide la proposta dell'Autorità di definire condizioni economiche per la terminazione mobile di WIND più favorevoli rispetto a quelle determinate per Vodafone e TIM, ritenendo che i tre fattori utilizzati dall'Autorità per giustificare la proposta stessa non siano fondati

e sufficiente. In particolare, Vodafone rileva che, per quanto riguarda la differente dotazione frequenziale, lo spettro a 900 MHz di WIND risulta comparabile con quello a disposizione di TIM e Vodafone o superiore qualora si confronti il parametro “clienti serviti per MHz”. Inoltre a parere della società, risulta ingiustificato considerare WIND come nuovo entrante tenendo conto che lo stesso operatori è stato già compensato per il ritardato avvio con misure asimmetriche. Infine, la minore quota di mercato non è prevista dall’ERG a sostegno di misure asimmetriche. A tale riguardo Vodafone rileva che l’azione regolamentare don dovrebbe prefiggersi l’obiettivo di riequilibrare le quote di mercato.

395. Vodafone evidenzia, inoltre, come il livello massimo della terminazione mobile di TIM e Vodafone è sempre stato fissato ad un valore identico per entrambi gli operatori pur in presenza di quote di mercato differenti così, nel caso in cui, l’Autorità intendesse, comunque, procedere ad una differenziazione del valore di terminazione per WIND sulla base delle differenze in termini di quote di mercato e del ritardato ingresso sul mercato, per coerenza, lo stesso principio dovrà essere utilizzato per la definizione del valore di terminazione Vodafone definendo un livello di prezzo iniziale intermedio tra il valore di TIM e quello di WIND che rifletta la differenza in termini di quote di mercato esistente tra i primi due operatori.

396. In conclusione Vodafone ritiene che WIND dovrà avere fin da subito un valore di terminazione allineato a quello di TIM e Vodafone stessa.

397. WIND sostiene che, al fine di determinare la tariffa di terminazione sulla propria rete mobile per gli anni 2005, 2006 e 2007, debba essere applicato il principio di *delayed reprocity* con un ritardo di 2 anni rispetto agli operatori incumbent. Pertanto, il valore del parametro X da applicare a WIND dovrà essere tale da portare, nell’anno 2007, il valore della terminazione sulla propria rete mobile uguale a quello previsto per TIM e Vodafone nell’anno 2005. Peraltro, la società aggiunge che la *delayed reciprocity* deve basarsi sugli effettivi valori di terminazione sulle reti di TIM e Vodafone, comprendendo quindi sia la terminazione fisso-mobile che quella mobile-mobile.

398. A giustificazione di quanto proposto, WIND sottolinea che, relativamente al proprio valore obiettivo da perseguire al 2007, sussistono notevoli differenze tra i valori di costo di WIND stessa e quelli degli operatori TIM e Vodafone per gli anni 1999-2002. In particolare il costo di WIND risulta superiore a quello dei due maggiori operatori di circa il 20% non per le proprie inefficienze ma per le motivazioni fondamentalmente legate alla differente dotazione spettrale in termini di frequenze a 900 MHz, che incide non solo per i maggiori costi infrastrutturali ma anche per i minori ricavi dovuti a traffico e clienti persi in particolare indoor, nonché alla minore quota di mercato a causa del ritardato ingresso sul mercato mobile.

399. In conclusione, WIND ritiene opportuno, al fine di determinare il meccanismo di riduzione programmato dei prezzi di terminazione sulla propria rete, un approccio articolato in due fasi come di seguito descritto.

400. Per il periodo 2004-2006, l’individuazione di un network cap da applicare alla tariffa di terminazione mobile basato, per TIM e Vodafone, sulla metodologia LRIC e, per WIND, sull’applicazione del principio del *delayed reprocity*. Al fine determinare nel modo più appropriato gli obblighi da imporre a WIND nell’ambito del prossimo ciclo di analisi di mercato, l’operatore

ritiene che possa essere imposto, nell'attuale procedimento, l'obbligo per WIND di predisporre, in via sperimentale, un sistema di contabilità regolatoria basato sulla metodologia FDC/HCA.

401. Per quanto riguarda il periodo successivo al 2006, WIND propone che la tariffa di terminazione mobile per gli operatori notificati sia calcolata utilizzando una metodologia LRIC condivisa tra operatori e che l'Autorità tenga in debito conto i fattori differenzianti già riconosciuti nella proposta di provvedimento.

402. Infine WIND, ritenendo che un obbligo di controllo dei prezzi risulti sufficiente ad individuare un'appropriata curva di riduzione, non condivide l'obbligo di sviluppare un sistema di contabilità regolatoria LRIC già per il 2005, considerandolo un onere iniquo e non proporzionato in relazione agli obblighi imposti in precedenza per gli anni 1999-2002 a TIM eVodafone.

403. La società H3G esprime il proprio consenso in merito alla proposta di programmazione dei prezzi in capo a WIND, fatte salve le considerazioni sulla reciprocità espresse in precedenza per quanto riguarda i contatti di interconnessione con gli incumbent.

404. Gli OLO e gli operatori ReteItaly, @IIP e TWC condividono gli obblighi proposti dall'Autorità in merito alle misure di determinazione del prezzo di terminazione previsto per WIND.

405. In merito all'orientamento espresso dall'Autorità, MCI ritiene che debbano essere effettuate le stesse considerazioni già esposte per TIM e Vodafone e che, pertanto, il valore iniziale da considerare come punto di partenza per il calcolo della tariffa di terminazione sia, anche per WIND, pari a 13,45 eurocent/min a partire dal 1° giugno 2005.

4.2.4.8 Le valutazioni dell'Autorità

406. In relazione all'applicazione di un meccanismo di programmazione dei prezzi per WIND, alcuni operatori (TIM e Vodafone) non condividono la possibilità di differenziare il livello di controllo di prezzo per WIND rispetto a quello stabilito per TIM e Vodafone. A parere di questi operatori, un'eventuale asimmetria non risulterebbe giustificata da differenze di costo tra gli operatori che, se esistenti, non dipendono da situazioni oggettivamente dimostrabili. Eventuali asimmetrie, peraltro, dovranno essere temporalmente limitate e monitorate.

407. A tale riguardo, l'Autorità osserva che quanto proposto in merito ad una differenziazione del prezzo, circoscritta temporalmente, risulta ulteriormente giustificabile sulla base delle osservazioni ricevute nel corso della consultazione pubblica.

408. Appare infatti evidente che la differente dotazione frequenziale, in particolare nelle principali 16 città e le prospettiva di sviluppo di tale dotazione per WIND non consentiranno allo stesso operatore, almeno nell'orizzonte temporale della presente analisi di mercato, di porsi in una situazione di parità infrastrutturale rispetto ai due principali operatori. Tale situazione deve pertanto essere tenuta in considerazione, oltre che per sancire una diverso livello di controllo del prezzo tra WIND e i due principali operatori, anche per quantificarne la differenza.

409. A tale ultimo riguardo, si è osservato, nel documento di consultazione pubblica, che nel caso di operatori con dotazione a 900 MHz e 900/1800 MHz, una differenziazione inferiore al

20%, se applicata per un periodo temporalmente limitato, risulta sostenibile e non penalizza il benessere sociale. Nel caso di specie, attualmente il differenziale di prezzo tra WIND e TIM e Vodafone risulta pari a circa il 19%. L'Autorità ritiene opportuno che tale differenza percentuale si riduca, nel corso del periodo di applicazione del meccanismo di variazione programmata (anni 2006-2008), ma che, differentemente da quanto proposto nella consultazione pubblica, non si annulli completamente nell'ultimo anno di applicazione del *cap*. Infatti, si ritiene che un azzeramento di tale differenza nel 2008 stesso, oltre a non essere completamente giustificata dalle specificità di WIND, sottoponga lo stesso operatore ad un percorso di riduzione programmata eccessivamente oneroso anche in relazione alla sostenibilità dei propri investimenti.

410. Alla luce di quanto esposto, l'Autorità ritiene quindi opportuno considerare per WIND un percorso di riduzione programmata che consenta una riduzione progressiva del differenziale tra il prezzo di terminazione di WIND stesso e quello previsto per TIM e Vodafone, dal valore attualmente pari a circa il 19% ad un valore circa pari all'7%. L'Autorità infatti individua tale misura percentuale come quella adeguata per rappresentare, in via prospettica, le differenze di costo sottostanti la produzione del servizio di terminazione tra le reti di TIM e Vodafone da una parte e WIND dall'altra, tenendo opportunamente in conto le specificità di quest'ultimo operatore. In tal senso, peraltro, appare opportuno richiamare che l'esperienza di altri paesi europei (ad esempio Regno Unito ed Austria) testimonia il mantenimento di condizioni di asimmetria nei valori della terminazione mobile anche per periodi di tempo superiori ai dieci anni. Con ciò l'Autorità ritiene che il valore obiettivo per WIND al 1° luglio 2008 debba essere non superiore a 9,5 centesimi di euro al minuto.

411. Considerato quanto svolto alla sezione precedente in merito alle modalità di attuazione dell'obbligo di controllo di prezzo per TIM e Vodafone, l'Autorità intende pertanto confermare, a far data dalla pubblicazione del presente provvedimento, il valore del prezzo massimo di terminazione attualmente stabilito per WIND (14,35 centesimi di euro al minuto) sino alla data del 1° luglio 2006. Il valore della riduzione da applicare a tale data viene calcolato, anche per WIND, ipotizzando un fattore di riduzione lineare dell'attuale prezzo di terminazione, a partire dalla sua data di entrata in vigore sino al raggiungimento del valore obiettivo al 1° luglio 2008 stabilito per WIND.

412. A partire dal 1° luglio 2006, il meccanismo di riduzione programmata viene espresso in termini di riduzioni percentuali, da attuare entro e non oltre le date del 1° luglio degli anni 2007 e 2008, che porteranno il prezzo del servizio di terminazione per l'operatore WIND al valore obiettivo sopra indicato nell'anno 2008.

413. Alla luce delle considerazioni sopra riportate, l'Autorità ritiene opportuno per l'operatore WIND stabilire le seguenti modalità di attuazione dell'obbligo di controllo di prezzo :

- confermare, a far data dalla pubblicazione del presente provvedimento, il valore del prezzo massimo di terminazione di 14,35 euro sino alla data del 1° luglio 2006;
- a far data dal 1° luglio 2006, il prezzo di terminazione di WIND non potrà essere superiore al valore di 12,90 centesimi di euro al minuto;

- le riduzioni da applicare negli anni 2007 e 2008 (entro e non oltre le date del 1° luglio) dovranno rispettare il vincolo di IPC-16% dove IPC rappresenta l'indice di variazione dei prezzi al consumo.

414. Ai fini del raggiungimento del valore obiettivo sopra indicato, il parametro X pari al 16% è stato individuato ipotizzando, negli anni 2005-2007 un valore di IPC costante e pari al 2%.

415. In merito all'obbligo di predisposizione del sistema di contabilità regolatoria per WIND, l'Autorità ritiene opportuno, analogamente a quanto stabilito per TIM e Vodafone, che l'operatore predisponga per gli anni 2005-2007 un sistema di contabilità con la metodologia e criteri previsti dalle delibere n. 485/01/CONS e n. 399/02/CONS. Inoltre, limitatamente agli anni 2006 e 2007 l'Autorità conferma per WIND la predisposizione del modello a costi incrementali, sulla base di quanto descritto dall'Autorità nell'allegato A1 del presente provvedimento e degli esiti delle attività del tavolo tecnico sulla contabilità regolatoria che, come precedentemente anticipato, verrà istituito nel corso del 2006 con la partecipazione di tutti gli operatori di rete mobile.

Le modalità applicative del meccanismo di riduzione programmata dei prezzi di terminazione

416. Nel caso in cui gli operatori scelgano di articolare il prezzo di terminazione in funzione delle fasce orarie, l'Autorità ritiene opportuno ribadire che il rispetto del vincolo sul prezzo massimo medio minutario dovrà essere valutato sulla base del paniere del traffico totale terminato su ciascuna rete nel periodo di riferimento (distribuzione del traffico sulle differenti fasce orarie). Non sussistono, infatti, elementi - allo stato - per modificare quanto indicato dall'Autorità nella delibera n. 47/03/CIR, al punto E della parte motivazioni ove si specifica che relativamente "all'adozione di un unico paniere o di panieri differenti per ciascun operatore, l'Autorità, pur rilevando che le distribuzioni di traffico degli operatori notificati tendono ad uniformarsi nel corso degli anni 2000-2001, ritiene opportuno che ciascun operatore assoggettato al meccanismo di programmazione articoli, se del caso, i prezzi di terminazione secondo il proprio paniere di traffico, ciò al fine di salvaguardare le specificità di ciascun operatore".

417. In merito alle modalità di applicazione del meccanismo di riduzione programmata si svolgono le seguenti considerazioni. Il prezzo massimo di terminazione fissato per il 2005 dovrà essere applicato a far data dal 1° giugno 2005. Le riduzioni previste per gli anni successivi dovranno essere applicate nella medesima data degli anni 2006 e 2007. Al fine di determinare il vincolo di variazione effettivo IPC-X, l'indice dei prezzi al consumo da prendere a riferimento sarà costituito dall'Indice dei Prezzi al Consumo delle famiglie di operai ed impiegati risultante dalla rilevazione ISTAT per il periodo 1° gennaio - 31 dicembre dell'anno antecedente a quello nel quale viene applicata la variazione, ovvero 1° gennaio - 31 dicembre degli anni 2005 e 2006 rispettivamente per le variazioni da applicare alla data del 1° giugno 2006 e 2007. Qualora l'operatore decida di articolare il proprio prezzo di terminazione su fasce orarie, il valor medio massimo di terminazione sarà inteso in tal caso come valore medio ponderato sulla base del traffico terminato nelle singole fasce orarie, con riferimento al paniere di traffico relativo al periodo 1° gennaio - 31 dicembre dell'anno antecedente l'applicazione della variazione. Al fine della verifica del rispetto del vincolo di variazione l'operatore che scelga di articolare il proprio prezzo di terminazione dovrà comunicare all'Autorità, con la medesima tempistica prevista per la

comunicazione delle variazioni di prezzo, i dati relativi al paniere di traffico precedentemente indicato.

418. Sulla base delle considerazioni esposte, l'Autorità esprime l'orientamento di:

a. applicare le variazioni di prezzo disposte dal meccanismo pluriennale alle date del 1° giugno 2005, 2006 e 2007;

b. utilizzare l'indice dei prezzi al consumo (IPC) rilevato dall'ISTAT nel periodo 1° gennaio - 31 dicembre dell'anno precedente di applicazione della variazione prevista per gli anni 2006 e 2007;

c. mantenere, per gli operatori soggetti all'obbligo di controllo dei prezzi, la possibilità di articolare il prezzo di terminazione in fasce orarie, nel rispetto del prezzo massimo disposto, valutato come media ponderata sulla base del traffico terminato nel singole fasce orarie;

d. utilizzare, in caso di articolazione del prezzo, il paniere di traffico relativo al periodo 1° gennaio - 31 dicembre dell'anno antecedente di applicazione delle variazioni del prezzo di terminazione disposte per il 2005, 2006 e 2007.

Si condivide tale orientamento?

4.2.4.9 Le osservazioni degli operatori

419. TIM, pur ribadendo di non ritenere giustificata né proporzionata l'imposizione di obblighi di orientamento al costo in capo agli operatori mobili notificati nel mercato oggetto di analisi, ritiene condivisibile la data di introduzione delle variazioni annuali di prezzo, così come l'utilizzo dell'indice ISTAT dei prezzi al consumo.

420. Per quanto riguarda l'articolazione del prezzo di terminazione mobile su fasce orarie, a parere di TIM, questa deve essere consentita come deroga motivata alla fissazione di valori flat ed effettuata sulla base delle medesime fasce orarie per tutti gli operatori mobili, quali ad esempio quelle stabilite dall'Autorità nella delibera n. 47/03/CONS. Inoltre, TIM ritiene che la possibilità di articolare il prezzo in fasce orarie debba rispettare, come già esplicitato nella delibera n. 47/03/CONS, il sistema di ponderazione derivante dal paniere del traffico totale terminato su ciascuna rete mobile nel periodo di riferimento. A tal proposito la società ritiene che, affinché il meccanismo di cap sia realmente efficace, occorre che la verifica dei livelli di terminazione operata dall'Autorità si esplichi in un immediato riscontro dei valori di terminazione effettivamente consuntivati. Suggerisce l'introduzione di un meccanismo di controllo del regolatore al fine di evitare scostamenti del sistema di ponderazione che possano comportare uno scostamento del prezzo medio effettivo di terminazione da quello prefissato, e di sanzioni dei soggetti che non rispettano tale vincolo.

421. Vodafone condivide l'orientamento espresso dall'Autorità di mantenere quanto già previsto nella delibera n. 47/03/CONS in merito alla possibilità di articolare i prezzi di terminazione fisso - mobile in fasce orarie, utilizzando, in questo caso, il paniere di traffico relativo all'anno antecedente a quello di applicazione del network cap.

422. La società condivide, altresì, la scelta dell’indice dei prezzi al consumo (IPC) rilevato dall’ISTAT nell’anno precedente a quello di applicazione del network cap da impiegare nel calcolo del valore della variazione medesima.

423. Con riferimento, infine, alle date di applicazione ed alle modalità attuative di detto meccanismo di variazione, Vodafone ritiene che le stesse debbano essere coerenti con quanto stabilito dall’Autorità con riferimento alla quota di *retention* di Telecom Italia. Naturalmente anche la durata del network cap prevista per il prezzo di terminazione mobile dovrà essere la stessa di quella prevista per la quota di *retention*.

424. Anche WIND condivide l’orientamento dell’Autorità in merito alla possibilità di applicare le variazioni di prezzo, ai valori di terminazione vocale su singolo operatore mobile, disposte dal meccanismo pluriennale alle date del 1° giugno 2005, 2006 e 2007. WIND condivide, inoltre, l’utilizzo dell’indice dei prezzi al consumo (IPC) rilevato dall’ISTAT nel periodo 1° gennaio - 31 dicembre dell’anno precedente di applicazione della variazione.

425. Per quanto riguarda la possibilità di lasciare agli operatori soggetti all’obbligo di controllo dei prezzi la facoltà di articolare il prezzo di terminazione sulla propria rete mobile in fasce orarie nel rispetto del prezzo massimo disposto, WIND concorda con tale impostazione ma prevede la necessità, esclusivamente per gli operatori già notificati TIM e Vodafone, di imporre l’obbligo del rispetto di un unico network cap con riferimento a ciascuno dei due panieri F2M e M2M in modo da evitare che tali MNO, in ragione della loro dominanza nel mercato della terminazione su rete mobile, possano porre in essere pratiche abusive di sussidio incrociato e di price squeezing, realizzando, in tal modo, una barriera all’ingresso per gli altri operatori fissi e mobili.

426. H3G condivide in linea generale l'orientamento espresso dall'Autorità, fatte salve le considerazioni già espresse in precedenza con particolare riferimento alle problematiche connesse con la possibilità degli operatori in posizione realmente dominante (TIM e Vodafone) di condizionare le tariffe di terminazione.

427. In merito alle modalità definite dall'Autorità per l'applicazione del controllo dei prezzi agli operatori interessati, gli OLO rilevano come la differenziazione adottata dall'Autorità nel percorso di arrivo al valore obiettivo sottoponga Tim e Vodafone ad un obiettivo meno gravoso di quello imposto a Wind, e propongono obiettivi di efficienza più stringenti per tali operatori, come un accorciamento del tempo di raggiungimento a due anni.

428. Gli OLO concordano sull’introduzione della facoltà, per gli operatori mobili notificati, di articolare il prezzo di terminazione per fasce orarie, ma ritengono che debba essere previsto, allo stesso tempo, un obbligo in capo agli stessi di concederla, qualora l’operatore di rete fissa la richieda. Gli operatori ritengono che la suddetta articolazione debba essere determinata in funzione del traffico uscente dalla rete di origine e non in funzione dei volumi totali entranti sulla rete mobile e che debba essere prevista la possibilità, per l’operatore di origine della chiamata, di scegliere l’applicazione di un prezzo di terminazione *flat*, alla quale deve corrispondere, così come già sostenuto, un obbligo da parte dell’operatore mobile di concederla, nel rispetto dei principi di trasparenza, orientamento al costo e non discriminazione.

429. In ogni caso gli OLO richiedono di avere visibilità del gradiente tariffario che verrà utilizzato dagli operatori mobili per l'eventuale articolazione della propria tariffa in fasce orarie differenziate.

430. Ad integrazione di quanto già espresso, per quanto attiene alle variazioni di prezzo, Welcome Italia chiede che queste vengano applicate almeno a partire dal giugno 2004 per le osservazioni che seguono. Riguardo al periodo di riferimento, Welcome Italia non può esimersi dall'evidenziare i mancati adeguamenti delle tariffe di terminazione a partire dal 1 giugno 2004 come disposto dalla delibera 47/03/CONS. Inoltre, riguardo l'orizzonte temporale del network cap la società ritiene che gli operatori mobili possano raggiungere il valore obiettivo determinato secondo l'approccio LRIC in due anni anziché in tre in modo da consentire di trasferire tempestivamente ai consumatori quanto verrebbe trattenuto come rendita dagli stessi operatori.

431. Per quanto riguarda la tempistica, MCI ritiene che l'Autorità, nello stabilire le tariffe e le relative date, non abbia tenuto in debita considerazione la delibera 47/03/CONS che prevedeva una riduzione del 10% nel 2004 e nel 2005, mai applicata dagli operatori mobili; sostiene quindi che la tariffa di terminazione dal 1 giugno 2006 debba essere pari a 11,30 eurocent/min. in modo che possa inglobare le riduzioni precedenti, e che gli operatori interconnessi possano richiedere la differenza di terminazione, rispetto a 13,45 eurocent/min. in misura retroattiva dal 1 giugno 2004.

432. In merito alla possibilità di articolare il prezzo di terminazione in fasce orarie, MCI intende evidenziare come, nello stabilire la tariffa di terminazione media, si lascia agli operatori mobili la facoltà di offrire una tariffa flat non divisa, quindi, in peak e off peak. Ad oggi il solo operatore TIM ha di fatto, concesso l'utilizzo di tale modalità di offerta, mentre MCI ritiene che utilizzare una tariffa flat consenta una più efficace parità di trattamento degli operatori. Di conseguenza, quegli operatori che hanno una tipologia di utenza prevalentemente business e che utilizzano principalmente la tariffa peak, sono costretti ad utilizzare una tariffa di terminazione considerevolmente più elevata di quella stabilita dall'Autorità.

433. Gli operatori @IIP, ReteItaly e TWC condividono l'orientamento espresso dall'Autorità.

4.2.4.10 Le valutazioni dell'Autorità

434. In merito alle date di applicazione delle variazioni di prezzo, l'Autorità, per le valutazioni espresse precedentemente, conferma che esse avverranno alle date del 1° luglio degli anni 2006, 2007 e 2008.

435. In riferimento alla scelta dell'indice dei prezzi al consumo da prendere a riferimento, l'Autorità ritiene opportuno di confermare quanto previsto nella delibera 465/05/CONS; esso sarà quindi costituito dall'Indice dei Prezzi al Consumo delle famiglie di operai ed impiegati (senza tabacchi) risultante dalla rilevazione ISTAT per il periodo 1° gennaio-31 dicembre dell'anno antecedente a quello nel quale viene applicata la variazione.

436. L'Autorità inoltre ritiene opportuno mantenere la possibilità per gli operatori di articolare il prezzo di terminazione in funzione delle fasce orarie. Qualora l'operatore decida di articolare il proprio prezzo di terminazione su fasce orarie, il valor medio massimo di terminazione sarà inteso in tal caso come valore medio ponderato sulla base dell'intero traffico terminato nelle singole fasce

orarie, con riferimento al paniere di traffico relativo al periodo 1° gennaio-31 dicembre dell'anno antecedente l'applicazione della variazione. L'Autorità ritiene infatti che quanto suggerito da alcuni operatori in merito alla ponderazione rispetto al traffico originato da una singola rete, oltre a non essere di facile applicazione, potrebbe comportare profili di discriminazione tra le singole reti interconnesse. A tale ultimo riguardo, l'Autorità ritiene tuttavia importante far presente, ai fini del rispetto del principio di non discriminazione, che, qualora un operatore di rete mobile offra contemporaneamente un prezzo *flat* e ed un prezzo articolato nelle fasce di picco e fuori-picco, allora gli operatori interconnessi hanno facoltà di scegliere tra le due possibilità.

437. Al fine della verifica del rispetto del vincolo di variazione l'operatore che scelga di articolare il proprio prezzo di terminazione dovrà comunicare all'Autorità, con la medesima tempistica prevista per la comunicazione delle variazioni di prezzo, i dati relativi al paniere di traffico precedentemente indicato per la verifica della ponderazione effettuata.

ALLEGATO A1 ALLA DELIBERA N. 3/06/CONS

IL MODELLO DI CALCOLO DEI COSTI PROSPETTICI INCREMENTALI DI LUNGO PERIODO PER IL SERVIZIO DI TERMINAZIONE MOBILE

IL MODELLO DI CALCOLO DEI COSTI PROSPETTICI INCREMENTALI DI LUNGO PERIODO PER IL SERVIZIO DI TERMINAZIONE MOBILE

PREMESSA

INTRODUZIONE AL MODELLO LRIC

1. Il *Forward-Looking Long Run Incremental Cost* (*FLRIC*) è una metodologia tipicamente utilizzata per il calcolo dei costi di servizi all'ingrosso di telecomunicazione. La sua applicazione ai servizi di terminazione mobile consiste nel calcolare il costo *addizionale* (*incremental*) che un operatore deve sostenere per fornire il servizio di terminazione; in altri termini, è il costo che l'operatore eviterebbe se non fornisse quel servizio. La valutazione di tale *costo incrementale* è effettuata in una prospettiva di *lungo periodo*, cioè ipotizzando che l'operatore scelga la combinazione di fattori produttivi, inclusi gli investimenti in conto capitale, che minimizza il costo di produzione. Trattandosi di un approccio *prospettico,* nella scelta dei fattori produttivi si tiene conto non solo della tecnologia esistente, ma anche della sua prevedibile evoluzione futura.

2. La giustificazione economica dell'utilizzazione del FLRIC da parte del regolatore è che tale metodologia consente di fissare prezzi che approssimano quelli che prevarrebbero in un mercato competitivo più accuratamente rispetto a stime basate su metodologie contabili.

Gli approcci top-down e bottom-up

3. I FLRIC possono essere calcolati facendo uso di due diversi metodi, *bottom-up* e *top-down*.

4. L'approccio *bottom-up* consiste nella costruzione di un modello ingegneristico volto a determinare i costi relativi agli elementi di un'ipotetica rete che verrebbe realizzata da un operatore efficiente. I modelli *bottom-up* possono essere del tipo *scorched node* o *scorched earth.* I primi si basano sulla configurazione di rete esistente, i secondi su una configurazione di rete totalmente nuova.

5. La metodologia *bottom-up* permette di caratterizzare i costi di un operatore efficiente in modo trasparente e di valutare con esattezza la relazione tra costi e volumi. Tuttavia la predisposizione di questo tipo di modello, oltre a richiedere ingenti risorse, comporta, in linea di principio, il possesso da parte del regolatore di un patrimonio informativo sostanzialmente analogo a quello di un operatore esistente. Ogni carenza sotto quest'aspetto si riflette in valutazioni di costo che non rappresentano accuratamente le spese che un operatore dovrebbe effettivamente sostenere.

6. L'approccio *top-down* consiste nell'utilizzare come punto di partenza i dati della contabilità dell'impresa per arrivare, attraverso opportune modifiche per tenere conto di eventuali inefficienze nell'uso/scelta delle caratteristiche della rete, ad una valutazione dei costi prospettica di lungo periodo. A differenza dell'approccio *bottom-up*, il metodo *top-down* necessita di minori risorse da parte del regolatore e riduce la probabilità di compromettere la sostenibilità economica dell'attività dell'operatore attraverso valutazioni di costo sensibilmente al di sotto delle risorse effettivamente necessarie. D'altra parte, questi vantaggi si accompagnano a maggiori difficoltà nella valutazione dei costi prospettici di lungo periodo e delle relazioni costi-volumi.

7. Tenuto conto dei vantaggi e degli svantaggi che entrambe le metodologie presentano, i due approcci possono essere utilizzati come strumenti complementari, nel senso che il modello *top-down* può essere utilizzato per calcolare i costi effettivi dell'operatore ed il *bottom-up* per verificarne l'efficienza.

I metodi di attribuzione dei costi comuni

8. Il calcolo del FLRIC, sia attraverso l'approccio *top down*, sia attraverso il *bottom-up*, viene effettuato attribuendo al servizio (nel caso in oggetto la terminazione) quei costi direttamente causati dalla sua fornitura e quei costi per cui tale attribuzione è possibile in via indiretta attraverso un *driver* di costo. Al costo unitario così determinato viene poi applicata una maggiorazione (*mark-up*) attraverso la quale il servizio partecipa al recupero dei *costi comuni*, intendendo per tali quei costi che non possono essere messi in relazione diretta o indiretta (attraverso un *driver* di costo) al servizio considerato.

9. Infatti, in un'ottica di efficienza economica, tutti i servizi forniti da un operatore multiprodotto sono chiamati a contribuire al recupero dei costi comuni attraverso un *mark-up* sul FLRIC. I principali metodi per il calcolo del *mark-up* per il recupero dei costi comuni sono l'*Equal Proportionate Mark-Up* (EPMU) e l'applicazione dei prezzi alla *Ramsey* (*Ramsey Pricing*).

10. Il primo consiste nel recuperare i costi comuni attribuendoli a ciascun prodotto/servizio proporzionalmente al relativo costo. Si tratta dunque di un metodo di facile ed immediata applicazione; tuttavia presenta lo svantaggio che l'attribuzione proporzionale dei costi comuni potrebbe non corrispondere alla ripartizione che effettuerebbe un regolatore dotato di perfetta informazione (lato costi e lato domanda finale) al fine di massimizzare il benessere sociale.

11. Quest'ultimo obiettivo è realizzabile attraverso l'applicazione della regola dei prezzi alla *Ramsey*. La regola consiste nel ripartire i costi comuni ai diversi servizi dell'impresa multiprodotto in misura inversamente proporzionale all'elasticità della domanda. Ciò comporta che i costi comuni siano attributi prevalentemente ai servizi la cui domanda risulta relativamente inelastica. Oltre che per ovvie considerazioni di natura distributiva (beni essenziali hanno domanda inelastica), il *Ramsey pricing* è di difficile applicazione in quanto il suo calcolo richiede informazioni dettagliate riguardo le funzioni di domanda relative ai singoli servizi, nonché delle relative elasticità incrociate.

Applicazione della metodologia FLRIC al servizio di terminazione mobile

La scelta dell'approccio

12. Alla luce delle considerazioni svolte, l'Autorità ha ritenuto opportuno utilizzare un approccio di tipo *top-down* per il calcolo del FLRIC, dal momento che dispone di una dettagliata contabilità regolatoria degli operatori di rete mobile attualmente notificati per gli anni 1999, 2000, 2001 e 2002.

13. Nonostante tali contabilità siano redatte a costi storici, l'Autorità ritiene che i valori in esse riportarti possano essere correttamente utilizzati come base per il calcolo del FLRIC. Essendo le reti degli operatori mobili di più recente costruzione, è verosimile che una valutazione a costi correnti porti a risultati non molto differenti da quelli risultanti da una valutazione a costi storici. In effetti l'Autorità ha constatato che i valori relativi alla valutazione a costi storici, risultanti dalla contabilità regolatoria degli operatori mobili dell'anno 2001 non si discostano sensibilmente dai valori risultanti da una valutazione a costi correnti forniti in via sperimentale per lo stesso anno dagli operatori notificati.

14. L'Autorità ritiene che i valori riportati in contabilità regolatoria corrispondano a quelli di un operatore ragionevolmente efficiente.

Categorie di costo pertinenti al servizio di terminazione mobile

15. L'attuale contabilità regolatoria degli operatori di rete mobile è redatta seguendo la metodologia dei costi pienamente distribuiti. Pertanto non tutte le voci di costo in essa riportate,

secondo quanto previsto nell'Allegato B alla delibera n. 399/02/CONS, sono pertinenti al calcolo del FLRIC di un operatore efficiente.

16. In applicazione dell'art. 46, comma 2, del Codice delle Comunicazioni, che prevede che gli operatori non debbano pagare per risorse non necessarie ai fini della produzione del servizio richiesto, l'Autorità ha considerato quali pertinenti al servizio di terminazione le seguenti voci: i costi di rete, il costo del capitale, i costi delle licenze, in quanto si tratta di costi attribuibili direttamente o indirettamente a un servizio di interconnessione. Al valore del FLRIC così ottenuto va applicato un margine per la ripartizione dei costi generali di struttura (cosiddetti *overheads*).

17. Sulla base degli stessi principi di causalità dei costi e di efficienza della fornitura del servizio sono stati, invece, esclusi dal servizio di terminazione mobile tutti i costi commerciali così come elencati nell'Allegato B alla delibera n. 399/02/CONS in quanto non pertinenti. Il fatto che le chiamate siano destinate ad abbonati che gli operatori hanno acquisito e gestiscono non genera alcun costo incrementale di acquisizione e gestione della clientela. Tali costi dipendono dal numero di abbonati e non dall'ammontare di minuti di terminazione all'ingrosso forniti. In conclusione, dato che questi costi non di rete sono causati da servizi diversi dal servizio di terminazione vocale, non è opportuno che essi partecipino al calcolo dei costi direttamente/indirettamente attribuibili al servizio di terminazione o che siano inclusi nei costi comuni da recuperare attraverso un *mark-up*.

Il trattamento delle licenze UMTS

18. Per quanto riguarda il costo delle licenze, TIM e Vodafone sono titolari di licenze GSM e UMTS. Nelle contabilità regolatorie del 2001 e del 2002 di entrambi gli operatori, le licenze UMTS sono state incluse, insieme a quelle GSM nel calcolo del costo del capitale.

19. Il Revisore nell'esercizio di rettifica delle contabilità regolatorie del 2001 a costi pienamente distribuiti, ha escluso le licenze UMTS dal costo del capitale, in quanto in tale anno non erano state avviate offerte di servizi con tecnologie UMTS. Tale esclusione è coerente con il principio che un costo è di competenza di un esercizio contabile quando nello stesso esercizio trova il corrispettivo ricavo.

20. In un contesto FLRIC la metodologia più adatta per valutare in quale misura un operatore efficiente combina le due tecnologie (GSM e UMTS) al fine di fornire servizi all'ingrosso di terminazione vocale, sarebbe l'approccio *bottom-up*.

21. In un approccio di tipo *top-down*, quale quello utilizzato dall'Autorità, si è ritenuto opportuno non escludere i costi delle licenze UMTS per le seguenti motivazioni.

22. Nel corso del 2004 TIM e Vodafone hanno avviato l'offerta di servizi su tecnologia UMTS tra cui il servizio di telefonia vocale e il relativo servizio all'ingrosso di terminazione mobile, quindi da un punto di vista prospettico è plausibile attendersi che durante il periodo di riferimento per la valutazione del FLRIC entrambe le tecnologie siano effettivamente utilizzate per la fornitura del servizio di terminazione vocale mobile.

23. Inoltre, in assenza di evidenze manifeste di scelte inefficienti da parte degli operatori riguardo alla combinazione più conveniente di risorse GSM ed UMTS, l'inclusione del costo delle licenze è coerente con i principi di applicazione del FLRIC con metodo *top-down* summenzionati.

Il costo del capitale

24. Per quanto riguarda il costo del capitale il Revisore ha evidenziato alcune discrepanze tra il tasso di remunerazione calcolato dagli operatori ed il valore di riferimento che nella delibera 47/03/CONS è valutato come non superiore al 18% e ha apportato le relative rettifiche ai valori

della contabilità regolatoria. In quanto segue, le valutazioni FLRIC vengono svolte sia in base ai WACC come calcolati dagli operatori sia utilizzando come valore di riferimento il tetto del 18%.

Il trattamento dei costi comuni e delle esternalità di rete

25. Nella contabilità regolatoria assunta a base del modello *top-down* i costi comuni sono stati attribuiti al costo minutario della terminazione per gli anni dal 1999 al 2001 sulla base dei volumi di traffico. In quanto segue la ripartizione dei costi comuni è effettuata sia assumendo che tale *driver* di costo rappresenti in maniera sufficientemente accurata il nesso causale tra costi comuni e servizio di terminazione, sia considerandoli come costi da recuperare con un *mark-up* determinato in base all'EPMU.

26. In mancanza di informazioni sufficientemente dettagliate per giungere ad una diretta valutazione delle esternalità di rete relativamente al mercato italiano, il FLRIC ne tiene conto facendo riferimento a valutazioni effettuate a paesi in situazioni analoghe (per maturità e numerosità degli operatori mobili e tassi di penetrazione).

I risultati dell'approccio top-down

27. Alla luce del fatto che i due operatori TIM e Vodafone hanno equivalenti dotazioni di spettro, simile grado di maturità delle reti ed accesso alle stesse tecnologie, l'Autorità ha ritenuto appropriato considerare le otto coppie di valori relativi a costi e volumi (2 operatori per 4 anni) come punti di un'unica funzione costo-volume.

28. Tali coppie di valori riguardano il servizio di terminazione *fisso-mobile* anziché il servizio di terminazione mobile nel suo complesso, indipendentemente dalla rete nazionale (fissa o mobile) di originazione. Nelle contabilità regolatorie in cui si è proceduto ad una ripartizione dei costi tra "terminazione fisso-mobile", "terminazione mobile-mobile" e "altri servizi" (quella del 2001 per entrambi gli operatori, e quella del 2002 solo per Vodafone) si è osservato che la rete nazionale di originazione non influisce in maniera significativa sui costi di terminazione. L'Autorità ritiene dunque corretto utilizzare le serie storiche più complete relative al servizio di terminazione fisso-mobile per calcolare il FLRIC della terminazione mobile.

29. Utilizzando le otto coppie di valori relativi a costi e volumi risultanti dalla contabilità regolatoria, è stato possibile evidenziare, attraverso metodi econometrici, che esiste una relazione lineare statisticamente significativa tra le due grandezze. Da un punto di vista qualitativo si tratta di un risultato robusto, nel senso che tale relazione risulta confermata nei diversi casi di trattamento dei costi comuni (ripartizione attraverso *cost driver* o attraverso *mark-up*) e del costo del capitale (dati operatori o dati rettificati dal Revisore).

30. L'esistenza di una relazione di proporzionalità tra le due grandezze implica che la valutazione del FLRIC minutario è indipendente dalla scelta dell'incremento. Di conseguenza i valori del FLRIC di seguito riportati valgono sia come valori del FLRIC medio, sia come valori relativi a qualsivoglia incremento.

31. Al fine di valutare in quale misura il progresso tecnologico nel periodo 1999-2002 ha portato a risparmi di costo nel servizio di terminazione si è considerata anche la variabile indipendente "tempo" nella stima econometrica della relazione costi-volumi. Il modello che utilizza come variabile dipendente i costi inclusi gli *overheads* ed escluse le rettifiche del Revisore è in grado di spiegare il 98% delle variazioni dei costi osservate in pratica. Esso permette di stimare che l'impatto del progresso tecnologico sui costi di terminazione nel periodo 1999-2002 ha portato a riduzioni percentuali dei costi pari a circa il 4% annuo.

32. Questo valore può essere utilizzato per adattare in maniera prospettica i valori del costo incrementale di lungo periodo basati sull'applicazione della metodologia *top-down* alla contabilità

regolatoria per gli anni passati (come ricordato sopra, la metodologia più idonea per giungere a valutazioni di tipo prospettico è l'approccio *bottom-up*).

33. Il valore per il FLRIC alla fine del 2007 ottenuto secondo la metodologia descritta sopra che include una maggiorazione per le esternalità di rete è, in conclusione, pari a 8,7 Eurocent/min. L'esternalità di rete sono state considerate in maniera analoga a quelle attualmente riconosciute nel Regno Unito. Peraltro, l'unica voce di costo di Contabilità Regolatoria che può essere ragionevolmente utilizzata come *proxy* delle esternalità di rete è la voce "Customer Equipment" (composta da costi per "Carte SIM e ricaricabili" e "Costo dei terminali ed accessori - al netto dei ricavi"), il cui valore minutario è comunque inferiore a quello stimato nel Regno Unito.

34. L'applicazione del modello a costi incrementali precedentemente descritto dovrà tenere in considerazione le specificità degli operatori in relazione ai seguenti aspetti, come approfonditi nella proposta di provvedimento:

- la differente situazione infrastrutturale, con specifico riferimento alla differente dotazione spettrale a 900 MHz ed a 1800 MHz;
- la situazione di mercato, le prospettive di sviluppo ed i livelli di esternalità di rete quantificabili;
- lo specifico livello di rischio degli operatori di più recente ingresso sul mercato di rete mobile.

35. Gli aspetti sopra indicati possono condurre ad una diversa valutazione dell'evoluzione dei costi di rete e del fattore di esternalità, nonché a considerare una differente determinazione del tasso di remunerazione del capitale impiegato.

Le osservazioni degli operatori

36. Prima di esprimere valutazioni circa lo specifico modello presentato dall'Autorità, TIM ritiene opportuno ricordare la complessità e le difficoltà che si incontrano nella stima e nell'applicazione dei costi medi incrementali di lungo periodo (LRIC). Inoltre, pur condividendo l'opinione dell'Autorità riguardo l'applicazione dei costi correnti che porterebbe a risultati simili a quelli ottenuti a costi storici, non comprende la scelta di utilizzare la metodologia LRIC con il rischio di ricorrere ad un oneroso impianto di *cost accountig* per ottenere risultati simili a quelli attuali (se non maggiori dovuti ai costi di investimento della rete di *start up* UMTS).

37. TIM condivide l'orientamento dell'Autorità sull'applicazione di un modello LRIC *top down*. Non comprende invece la scelta di escludere i costi commerciali, ricordando che anche la letteratura prevede un *mark up*: le risultanze LRIC rappresentano solo il *floor* della tariffa di terminazione cui si aggiungono i costi comuni e congiunti fino al *ceiling* (inclusi i costi commerciali).

38. L'operatore condivide infine l'orientamento dell'Autorità nel riconoscere le esternalità di rete come un fenomeno tipico del mercato radiomobile e ritiene che l'entità dei costi degli operatori italiani riferiti al Customer Equipment possa essere un'adeguata *proxy* del valore dell'esternalità di rete.

39. Vodafone ritiene che il modello presentato dall'Autorità non sia un vero modello LRIC ma un'estrapolazione dei dati di costo storico. La società espone la sua opinione in merito agli elementi che un modello LRIC dovrebbe contenere e le osservazioni sulla metodologia e le voci di costo

indicate dall'Autorità. In ultimo, espone dei risultati alternativi ottenuti applicando alla metodologia adottata dall'Autorità alcuni correttivi.

40. Vodafone descrive la metodologia che ritiene si debba adottare per costruire un modello LRIC *top down*. Iniziando dalle strutture di costo, è necessario raggruppare tutti i costi dell'azienda in categorie omogenee di costo, cioè con lo stesso andamento al variare dei volumi prodotti. Relativamente ai costi variabili, per ogni categoria di costo quindi si costruiscono delle relazioni Costo/Volume (CVR). Inoltre, se si intende adottare un modello *Forward Looking*, scelta che la società peraltro non condivide, sarebbe necessario definire le modalità con cui effettuare le previsioni di crescita dei volumi futuri. Poiché è presumibile che le curve Costo/Volume delle varie tipologie di costi non di rete e dei vari elementi di rete non siano tutte uguali, e che per alcuni elementi di rete o tipologie di costi la relazione tra i volumi prodotti e i costi sostenuti non sia di proporzionalità diretta, è necessario definire il decremento di volume da utilizzare nel modello LRIC, e la relazione di questo con i servizi oggetto di analisi. La scelta dell'incremento, in caso di relazioni Costo/Volume non lineari, è determinante ai fini del risultato. Bisognerebbe quindi definire quanti e quali servizi analizzare e in che modo alimentare la matrice dei costi. Infine, definire la metodologia con cui attribuire ai servizi i costi fissi.

41. Secondo Vodafone inoltre, un modello LRIC deve basarsi su dati reali e non su stime, essere basato sui costi realmente sostenuti da ciascun operatore ed essere implementato direttamente dagli operatori. E' necessaria quindi una collaborazione tra l'Autorità e gli operatori per arrivare alla definizione di un modello appropriato.

42. Riguardo alle valutazioni specifiche in merito all'Allegato B1, Vodafone condivide l'orientamento dell'Autorità di adottare un modello *top down* nell'ambito della metodologia FLRIC per il calcolo dei costi di servizi all'ingrosso della terminazione mobile. Non ritiene altresì condivisibile l'utilizzo di un modello *bottom-up* per verificare l'efficienza del modello *top down* adottato.

43. Vodafone ritiene che la metodologia più accurata per l'attribuzione dei costi comuni sia quella c.d. "Ramsey Pricing". Considerata la complessità di un approccio "Ramsey Pricing" e viste le deficienze del metodo EPMU, Vodafone ritiene che il metodo da preferire per l'attribuzione dei costi comuni sia quello di utilizzare il nesso di causalità tra volumi di traffico e costi comuni rilevato dall'Autorità ed utilizzato nell'implementazione del metodo esposto nello stesso allegato B1. Tale metodologia è, inoltre, neutra nei suoi effetti rispetto al risultato finale che si otterrebbe utilizzando la migliore metodologia del "Ramsey Pricing".

44. Vodafone ritiene che i costi commerciali non possano essere esclusi a priori dal costo del servizio di terminazione, rappresentando una risorsa necessaria per il servizio in oggetto, in virtù del nesso di causalità tra detti costi, numero di clienti e minuti di terminazione. Ritiene, al contrario, sempre valido l'approccio del tipo Fully Allocated Cost, che prevede che tutti i costi siano remunerati dai servizi, giacché nella fornitura di tutti i servizi intermedi e finali, l'operatore non può decidere di astenersi dal sostenere alcune tipologie di costo.

45. Vodafone, concordando che il prezzo di terminazione debba essere unico per i servizi 2G e 3G, considera necessario che tutti i costi relativi alla fornitura del servizio 3G debbano esser considerati nell'ambito di una valutazione prospettica, incluso il costo delle licenze UMTS. Qualora l'Autorità decidesse di non riconoscere la remunerazione di tali costi nei valori del servizio di terminazione, il prezzo per la terminazione dei servizi 3G dovrebbe essere lasciato libero da ogni obbligo regolamentare.

46. Vodafone non condivide la scelta dell'Autorità che propone di utilizzare per tutte le tipologie di costo, un'unica relazione Costo/Volume per gli operatori TIM e Vodafone, costruita a

partire dai dati dei 4 modelli FAC-HCA consegnati. Ritiene inoltre che non sia possibile esprimere un giudizio sul risultato, per la scarsa informazione circa il modello utilizzato.

47. Vodafone non condivide né l'approccio adottato dall'Autorità, né la quantificazione dell'effetto del progresso tecnologico sui costi di terminazione nella misura del 4% annuo. Considera che, in un ottica incrementale di lungo periodo, il trend percentuale di riduzione imputabile al progresso tecnologico, dovrebbe esser semmai quello osservato nell'ultimo periodo (tra gli anni fiscali chiusi al 31 marzo 2003 e 2004) poiché tale valore esprime in maniera più realistica lo stato di maturità della tecnologia utilizzata e la sua evoluzione prospettica.

48. Vodafone quindi propone una metodologia alternativa a quella adottata dall'Autorità, che consiste nel determinare la retta di regressione tra le coppie costo/volume relative agli anni di esercizio 2001 - 2004. Il valore obiettivo previsto per l'anno 2007 andrebbe aggiustato di anno in anno per tener conto delle nuove coppie costo volume che si renderebbero successivamente disponibili.

49. Con riferimento alla metodologia adottata dall'Autorità, Vodafone propone diversi correttivi che possono essere sintetizzati nei seguenti punti:

a) Il valore di partenza pari a quello indicato nell'ultimo anno fiscale dei modelli consegnati da Vodafone a dicembre 2004;

b) Inclusione nelle serie storiche utilizzate dall'Autorità degli ultimi valori consegnati dagli operatori notificati relativamente all'anno fiscale 2003.

c) Inclusione di tutte le categorie di costo ivi presentate;

d) Stima dell'"impatto del progresso tecnologico", a partire dall'ultima riduzione percentuale del valore di terminazione (costo unitario 2003 vs costo unitario 2002) e non come media dei *trend* di riduzione del valore di terminazione nel periodo 1999-2002.

50. Con riferimento all'impatto del progresso tecnologico, applicando la metodologia proposta alle categorie di costo che Vodafone ritiene rilevanti ai fini del calcolo del prezzo di terminazione, il *trend* di riduzione risulta pari al 2,2%. Tale risultato è, secondo Vodafone, più corretto in quanto basato sui *trend* di riduzione più recenti. Peraltro, anche applicando tale metodologia alle categorie di costo considerate dall'Autorità (escludendo, quindi, i costi commerciali), Vodafone rileva un *trend* di riduzione del costo di terminazione pari al - 1% in luogo del -4% proposto nel documento di consultazione. Sulla base di tali assunzioni, Vodafone ritiene che il valore obiettivo debba essere sensibilmente superiore a quello determinato dall'Autorità.

51. Vodafone conclude la propria analisi considerando che, indipendentemente dalla metodologia adottata per la determinazione dei prezzi di terminazione, qualora da questa derivino valori differenti, l'applicazione di un prezzo medio di terminazione risulta accettabile soltanto nel caso in cui ciò avvenga con riferimento a tutti gli operatori regolati e non differenziandone uno soltanto, in contrasto con il principio della parità di trattamento degli operatori.

52. WIND sostiene l'opportunità di prevedere un approccio articolato in due fasi. Nella prima in cui si applica la metodologia LRIC per TIM e Vodafone, mentre per WIND si applica il principio di *delayed reciprocity*, pur reputando utile prevedere la contabilità regolatoria per WIND (ma basata su metodologia FDC/HCA). Nella seconda fase la tariffa di terminazione mobile per gli operatori notificati è invece calcolata utilizzando una metodologia LRIC condivisa tra operatori e Autorità, tenendo in debito conto i fattori differenzianti gli operatori.

53. WIND evidenzia ripetutamente i fattori che causano differenze notevoli tra le strutture di costo degli operatori maggiori (TIM e Vodafone) e la propria:

- differente dotazione spettrale a 900 Mhz ed a 1800 Mhz tra WIND e gli incumbent;
- differente infrastruttura della rete radiomobile di WIND;
- ritardato ingresso di WIND nel mercato radiomobile con livelli di rischio superiori rispetto agli incumbent;
- diverse quote di mercato in termini di clienti, e ancor più in termini di valore, con conseguenti differenti prospettive di sviluppo.

54. Qualora l'Autorità dovesse ritenere comunque opportuna l'applicazione per WIND di un sistema di contabilità regolatoria in metodologia LRIC, WIND esprime alcune considerazioni circa la scelta e le caratteristiche della metodologia che reputa più idonea.

55. L'operatore condivide la scelta dell'Autorità riguardo un approccio *top down*, ma reputa preferibile la base di costo HCA. Non condivide l'esclusione dei costi commerciali ritenendoli costi non evitabili per la fornitura di un servizio di terminazione in quanto necessari a creare e mantenere una base di utenza attiva. Considera opportuno includere i costi delle licenze UMTS nel servizio di terminazione voce. Relativamente alle esternalità di rete, WIND ritiene che tale valore debba essere pesato in funzione inversa della quota di mercato per considerarlo come *mark up* da applicare ai costi di terminazione. Condivide l'impostazione di considerare i costi comuni come *mark up* con il metodo EPMU.

56. Relativamente ai risultati del modello proposto dall'Autorità, WIND si riserva di esprimere un giudizio a valle di una migliore conoscenza del modello utilizzato; rileva comunque che esso è stato ricavato dall'analisi dei costi di TIM e Vodafone e sottolinea nuovamente le differenze tra le strutture e i valori di costo di WIND e degli incumbent.

57. Gli OLO (Albacom, Atlanet, Colt, Eutelia, Fastweb, Tele2, Welcome Italia e Tiscali) sottolineano l'indeterminatezza del valore obiettivo dovuta ad una contabilità datata (contabilità su base HCA e relativa agli anni 1999-2002) e non calcolata grazie ad una metodologia LRIC. Ritengono che i dati contabili utilizzati, incluso il valore del WACC, non costituiscono una base attendibile per fare qualsivoglia stima del costo di terminazione su rete mobile, in quanto non aggiornati, non certificati e non redatti secondo la logica contabile prescritta dalla normativa regolamentare vigente. Inoltre, ritengono che la carenza di informazioni relativamente al modello utilizzato dall'Autorità per il calcolo del valore obiettivo non consente di entrare nel merito del dibattito relativo al contenuto sostanziale del modello di calcolo dei costi.

58. Chiedono che l'obbligo di introdurre una contabilità dei costi incrementali venga posto a TIM e Vodafone a partire dal 2002, con la conseguente ri-determinazione dei valori relativi agli anni 2005-2007 e relativa ri-determinazione del WACC in modo da ridurre i valori relativi agli anni 2005-2007.

59. @IIP evidenzia il problema di dati di contabilità non aggiornati per il calcolo del valore della terminazione mobile. Considerano che l'impiego per il calcolo dei costi di valori economici risalenti a più di tre anni indietro pone un problema analogo a quello già evidenziato per la rete fissa, di sfasamento tra i prezzi *wholesale* dell'incumbent e quelli alla clientela finale, impedendo di fatto ai concorrenti di formulare un adeguato prezzo finale.

60. @IIP non condivide la scelta della metodologia *top down*, preferendo il *bottom up*, soprattutto perché rischia di includere costi non pertinenti. In ogni caso chiede di ben considerare la notevole differenza di costo tra chiamate fisso-mobile e chiamate mobile-mobile (rapporto 70-100).

61. Riguardo i costi pertinenti, l'Associazione chiede l'esclusione dei costi di marketing e dei costi sostenuti per l'acquisizione delle licenze UMTS; se quest'ultimo costo venisse considerato,

esso dovrebbe essere applicato solo nella medesima proporzione esistente tra i ricavi da telefonia vocale su UMTS rispetto ai ricavi da altri servizi diversi accessibili tramite rete UMTS. Sicuramente escluso altresì dovrebbe essere il costo per la realizzazione delle reti UMTS.

62. In ogni caso ricorda come la tariffa di interconnessione non possa essere meno favorevole di quella offerta tramite i propri servizi ed a tal fine, @IIP propone un proprio modello di calcolo, sulla base dei dati raccolti dai bilanci di TIM e da alcune presentazioni agli analisti finanziari dai quali si evincerebbe, a parere dell'Associazione, che il prezzo di terminazione delle chiamate vocali risulta sensibilmente inferiore a quello stimato dall'Autorità.

63. MCI e Welcome evidenziano che l'Autorità nella delibera 47/03/CONS aveva previsto una riduzione del 10% per gli anni 2004 e 2005 che non è mai stata applicata. MCI sostiene inoltre che la tariffa di terminazione prevista dall'Autorità a partire dal 1 giugno 2005 non sia sufficiente perché non considera la riduzione già prevista per il 2004; l'applicazione della tariffa pari a 13,45 euro/cent dovrebbe essere retroattiva. Considera inoltre la tariffa di terminazione *flat* migliore perché consente una più efficace parità di trattamento degli operatori. Ritiene infine che la stessa tariffa di terminazione debba essere applicata a Wind a partire dal 1 giugno 2005.

Le valutazioni dell'Autorità

64. Nel documento posto a consultazione pubblica con la delibera n. 465/04/CONS, l'Autorità aveva originariamente espresso l'orientamento di adottare una metodologia di calcolo dei costi incrementali di lungo periodo basata sui seguenti punti:

- adozione di una metodologia di tipo *top down*;
- impiego dei soli costi pertinenti il servizio di terminazione mobile desumibili dalle contabilità regolatorie degli operatori TIM e Vodafone per gli esercizi contabili 1999-2002;
- attribuzione dei costi comuni sia sulla base dei driver di costo derivanti dalle contabilità regolatorie, sia applicando un sovrapprezzo per la quota di costi comuni attribuibili al servizio di terminazione mobile (cosiddetto EPMU);
- valutazione delle esternalità di rete, facendo riferimento a valutazioni effettuate in paesi caratterizzati da situazioni di mercato analoghe;
- attribuzione dei costi UMTS per la sola quota di competenza delle licenze;
- impiego di una regressione multivariata dei costi rispetto a tempo e volume, lineare su quest'ultimo;
- determinazione dell'effetto del progresso tecnologico sul prezzo della terminazione mobile pari al 4% annuo;
- valutazione del costo incrementale di lungo periodo sia attraverso il tasso di remunerazione del capitale proposto in contabilità dagli operatori sia sulla base di quanto disposto dalla delibera n. 47/03/CONS (18%).

65. Alla luce delle risultanze della consultazione pubblica in merito al modello proposto sui costi incrementali di lungo periodo per la terminazione su rete mobile, l'Autorità ha ritenuto di dover apportare alcune modifiche alle tecniche di calcolo lasciando tuttavia invariata la metodologia relativa all'impiego del modello *top down*. Tale scelta, peraltro, appare condivisa dagli operatori di rete mobile TIM, Vodafone e Wind.

66. Il nuovo modello di calcolo è stato quindi strutturato anche al fine di tenere conto delle osservazioni espresse dagli operatori nell'ambito della consultazione pubblica sulla proposta di provvedimento dell'Autorità. Il modello dei costi incrementali di lungo periodo risultante dalle nuove valutazioni effettuate dall'Autorità include rispetto al modello proposto in consultazione pubblica le seguenti modifiche ed integrazioni:

a) integrazione dei dati disponibili di costo e volumi pertinenti al servizio di terminazione mobile, riferiti al periodo 1999-2002, con i dati derivanti dall'esercizio contabile 2003 della contabilità regolatoria degli operatori TIM e Vodafone;

b) attribuzione dei costi comuni esclusivamente attraverso i driver di costo impiegati nella contabilità regolatoria degli operatori di rete mobile;

c) impiego del tasso di remunerazione del capitale risultante dall'Allegato A2 alla presente delibera;

d) stima dei volumi prospettici del traffico di telefonia vocale terminato su reti mobili 2G e 3G per ciascun operatore, impiegando una funzione di regressione che tiene conto dei fenomeni di saturazione riscontrati dall'analisi dei dati (aumento del traffico a tassi decrescenti);

e) stima dei costi di pertinenza della terminazione mobile su rete UMTS anche sulla base delle previsioni di traffico di telefonia vocale terminato su rete 3G;

f) costruzione di funzioni di produzione (costo/volume) di tipo non lineare distinte per gli operatori TIM e Vodafone che tengono conto delle economie di scala escludendo dal modello la variabile tempo;

g) definizione degli incrementi di riferimento per TIM e Vodafone al fine di determinare il costo prospettico incrementale distinto per singolo operatore;

h) definizione del costo medio unitario del servizio di terminazione ponderato sulla base dei volumi di traffico previsti per i due operatori;

i) quantificazione delle esternalità di rete valutando l'ammontare medio dei costi attribuiti alla voce "*customer equipment*" e conseguente attribuzione di tali costi al servizio di terminazione mobile esternamente al modello di calcolo dei costi incrementali di lungo periodo;

67. A seguito della presentazione della contabilità regolatoria per l'anno 2003 da parte degli operatori TIM e Vodafone è stato effettuato l'aggiornamento dei dati disponibili sui costi e volumi pertinenti la terminazione mobile. L'inserimento dei dati aggiornati nel modello di calcolo, relativi a cinque esercizi contabili, ha riguardato le stesse voci di costo valutate quali pertinenti al servizio di terminazione mobile nella proposta di provvedimento sottoposta a consultazione pubblica. In particolare tali voci di costo riguardano i costi di rete, il costo del capitale impiegato, i costi generali di struttura e la quota parte delle licenze. L'esclusione dal modello di calcolo delle restanti voci di costo, ed in particolare dei costi commerciali, è legata al fatto che nessuna di tali voci presenta un nesso di causalità con un servizio venduto all'ingrosso, quale il servizio di terminazione mobile per la telefonia vocale. Anche con riferimento alle osservazioni di Vodafone, TIM, WIND ed @IIP in merito alla pertinenza dei costi commerciali, si sottolinea che i criteri di attribuzione dei costi ai servizi devono rispettare il principio contabile di causalità dei costi il quale prevede che i costi ed il capitale impiegato sono attribuiti alle componenti e/o ai servizi in base all'analisi diretta della loro origine, cioè tenendo conto della causa che ha comportato il sostenimento del costo, l'acquisto di un'attività o l'insorgere di una passività. E' stato pertanto osservato che ad eccezione dei costi di

rete, di capitale, di struttura e delle licenze, per quota parte, nessuna delle altre categorie di costo desumibili dal sistema di contabilità regolatoria degli operatori mobile è direttamente legata al servizio di terminazione mobile sulla base del principio contabile di causalità. In relazione a quanto prospettato da @IIP e gli operatori Albacom, Atlanet, Colt, Eutelia, Fastweb, Tele2, Welcome Italia e Tiscali, in merito alle contabilità regolatorie utilizzate nel modello, si fa rilevare che i cinque esercizi contabili impiegati nel calcolo dei costi incrementali rappresentano un congruo lasso di tempo per fornire risultati affidabili circa le dinamiche di costi e traffico pertinenti il servizio in oggetto. Si fa, infine, osservare che il modello di calcolo dei costi incrementali, partendo dai dati di costo desumibili dalla contabilità regolatoria, elimina i problemi legati al disallineamento temporale tra il controllo dei prezzi *wholesale* e le contabilità regolatorie sottostanti in quanto tale modello riflette in modo ragionevolmente accurato l'orientamento al costo del servizio di terminazione per tutti gli esercizi contabili fino al 2008, anno di conclusione del meccanismo di *network cap*.

68. Le voci di costo incluse nel modello di calcolo riportano anche i costi comuni i quali sono ripartiti attraverso gli stessi driver di costo già impiegati ai fini della predisposizione della contabilità regolatoria degli operatori di rete mobile. Come conseguenza diretta non sono stati utilizzati nel modello di calcolo altri criteri di ripartizione dei costi comuni, quali per esempio l'EPMU o il *Ramsey pricing*. La scelta di non modificare i driver di costo presenti in contabilità regolatoria è dettata dal fatto che i costi comuni costituiscono una quota estremamente elevata dei costi totali di un operatore di rete mobile e pertanto un'attribuzione di tali costi effettuata in modo esogeno dal modello non fornirebbe risultati significativamente diversi da un modello contabile basato sui costi pienamente distribuiti (FDC). In merito al criterio di attribuzione dei costi comuni proposto da Vodafone, attraverso cioè i cosiddetti prezzi di tipo *Ramsey*, l'Autorità osserva che nell'attuale modello di tariffazione, in cui è il chiamante a pagare, l'elasticità della domanda del chiamato appare estremamente bassa e comunque difficilmente quantificabile in modo puntuale. L'uso dei prezzi alla *Ramsey* porterebbe, nel caso specifico, ad attribuire al servizio di terminazione la quasi totalità dei costi comuni di tutti i servizi al dettaglio e all'ingrosso offerti dagli operatori di rete mobile. Contrariamente all'uso dei prezzi alla *Ramsey*, adottare per i costi comuni le quote già attribuite dagli operatori al servizio di terminazione appare la scelta più adeguata anche al fine di confrontare coerentemente i risultati nel tempo.

69. Gli operatori Albacom, Atlanet, Colt, Eutelia, Fastweb, Tele2, Welcome Italia e Tiscali hanno fatto presente che il calcolo dei costi incrementali proposto dall'Autorità con la delibera n. 465/04/CONS non era attendibile in quanto basato su dati non aggiornati come il tasso di remunerazione del capitale. Con il presente provvedimento, l'Autorità ha modificato il tasso di remunerazione del capitale impiegato nella rete mobile precedentemente fissato con la delibera n. 47/03/CONS nella misura del 18%. I dati del modello relativi al costo del capitale sono stati pertanto aggiornati con il tasso di remunerazione del capitale risultante dall'allegato A1 al presente provvedimento.

70. Per quanto concerne i volumi di traffico di telefonia vocale relativi alla terminazione mobile, è stato osservato, anche grazie agli ultimi dati di contabilità regolatoria disponibili, un aumento del traffico a tassi decrescenti per entrambi gli operatori di rete mobile. L'Autorità ha, quindi, riesaminato le stime dei volumi prospettici fino al 2008, impiegando funzioni di regressione non lineari che riflettessero gli andamenti riscontrati e garantissero elevati indici di significatività statistica. I risultati di tali stime includono gli effetti derivanti dalla crescita del traffico di telefonia vocale verso reti UMTS.

71. In merito alla necessità espressa dagli operatori Vodafone e TIM di includere nel modello i costi di *start up* ed esercizio della rete UMTS, l'Autorità ha provveduto a considerare, in via prospettica, i costi pertinenti la produzione del servizio di terminazione delle chiamate vocali sulla base dei volumi di traffico atteso nel periodo di vigenza del presente provvedimento. La crescita dei servizi UMTS comporta un incremento del traffico di telefonia vocale terminato sulle reti UMTS e contestualmente influisce sul traffico terminato su reti 2G soprattutto in ragione del fatto che la crescita complessiva del traffico totale terminato su reti mobili aumenta a tassi decrescenti. Tali dinamiche di traffico hanno un effetto non solo sui costi strettamente imputabili alla terminazione mobile 3G ma anche sulle economie di scala per la terminazione mobile 2G. In relazione a quanto osservato da @IIP sui costi dell'UMTS, si rileva che gli obblighi di orientamento al costo sono imposti sul servizio di terminazione mobile del traffico di telefonia vocale nel rispetto del principio di neutralità tecnologica. Con riferimento alle osservazioni di @IIP in merito ai costi delle licenze UMTS, si sottolinea che l'attribuzione delle stesse al servizio di terminazione su rete mobile è avvenuta mediante l'uso dei *driver* di ripartizione dei costi comuni previsti dalle contabilità regolatorie degli operatori mobili.

72. Con riferimento alle osservazioni di Vodafone, in merito alla necessità di modellare separatamente le curve relative a diverse categorie di costi, si è provveduto nell'esercizio di revisione delle tecniche di calcolo impiegate nel modello dei costi incrementali di lungo periodo ad analizzare le curve costo/volume sia separatamente per singolo centro di costo, sia per aggregati di voci di costo omogenee. Tale analisi ha messo in evidenza una ridotta significatività statistica delle curve risultanti, anche a causa dell'andamento irregolare dei principali centri di costo in relazione ai *cost driver*. Sotto il profilo della significatività statistica, i risultati più affidabili sono stati rilevati dall'interpolazione dei costi totali di pertinenza del servizio di terminazione mobile. E' stato pertanto adottato un modello di calcolo basato su due distinte curve costo/volume rappresentati la funzione di produzione di ciascun operatore di rete mobile. La funzione di regressione adottata per modellare la funzione di produzione di ciascun operatore è di tipo non lineare e fornisce una misura del livello dei costi totali del servizio di terminazione mobile in funzione del solo traffico terminato. Come anche riconosciuto da Vodafone, il progresso tecnologico ha un impatto sui costi di rete che può essere espresso nella forma di una riduzione annua del costo di terminazione. Le funzioni di produzione determinate, risultanti dalle modifiche introdotte al modello, non stimano tuttavia in modo esplicito le efficienze di costo derivanti dal progresso tecnologico. Tale effetto è comunque indirettamente compreso nel modello poiché le relazioni tra costi e quantità sono basate su dati storici. A tal riguardo, si ritiene che la quantificazione esplicita di tali efficienze nei costi di terminazione possa essere oggetto di un'ulteriore raffinamento del modello della contabilità dei costi, ma che un riesame in tal senso possa essere efficacemente condotto soltanto alla luce di ulteriori dati delle serie storiche degli operatori. I risultati prodotti dal modello di calcolo mostrano che le economie di scala conseguite dagli operatori nel periodo di osservazione 2005-2008 tendono a stabilizzarsi soprattutto a causa del rallentamento nella crescita del traffico.

73. Il calcolo del costo incrementale di terminazione mobile distinto per singolo operatore è stato determinato sulla base di opportuni incrementi di traffico scelti in funzione dell'ammontare di traffico di terminazione stimato per l'anno 2008 per ciascun operatore. I costi unitari incrementali di TIM e Vodafone sono risultati estremamente vicini in virtù del pieno sviluppo delle efficienze di scala riscontrate nelle due curve Costo/Volume. Si è ritenuto pertanto necessaria la definizione di un unico costo di terminazione per i due operatori, poiché gli scostamenti tra valori di costo incrementale osservati ricadono al di sotto dei margini di errore di previsione del modello. Al fine di determinare tale valore, si è proceduto a calcolare il valor medio dei costi unitari incrementali di TIM e Vodafone ponderato per il peso del traffico incrementale stimato per l'anno 2008 rispettivamente prodotto dai due operatori.

74. Nella proposta sottoposta a consultazione pubblica le esternalità di rete erano state valorizzate in funzione di stime applicate in mercati concorrenziali comparabili internazionali. Con la modifica delle tecniche di calcolo, le esternalità di rete sono determinate esogenamente rispetto al modello di calcolo dei costi incrementali. Anche con riferimento alle osservazioni di TIM sul valore delle esternalità di rete, queste ultime sono state valorizzate in funzione dei costi relativi al customer equipment dei due operatori e quindi aggiunte al costo incrementale medio.

75. I risultati del modello di calcolo hanno quindi fornito un valor medio del costo incrementale di lungo periodo del servizio di terminazione delle chiamate vocali su rete mobile unico per gli operatori TIM e Vodafone, pari a 8,9 euro/centesimi.

ALLEGATO A2 ALLA DELIBERA N. 3/06/CONS

**IL MODELLO DI DETERMINAZIONE DEL
TASSO DI REMUNERAZIONE DEL CAPITALE IMPIEGATO**

IL MODELLO DI DETERMINAZIONE DEL TASSO DI REMUNERAZIONE DEL CAPITALE IMPIEGATO

1. LA METODOLOGIA DI CALCOLO DEL COSTO MEDIO PONDERATO DEL CAPITALE (*WACC, WEIGHTED AVERAGE COST OF CAPITAL*)

Il tasso di remunerazione del capitale è calcolato in base alla seguente formula:

WACC = [E/ (D+E)] * Cp /(1-T) + [D / (D+E)] * Cd

dove:

E: valore corrente del capitale proprio;

D: valore corrente del debito finanziario netto;

Cp / (1-T): tasso di remunerazione del capitale proprio al lordo dell'effetto fiscale;

Cd: tasso di remunerazione del debito finanziario;

T: aliquota fiscale

Il tasso di remunerazione del capitale proprio (Cp), calcolato sulla base del modello Capital Asset Pricing Model (di seguito CAPM), è dato dalla somma del tasso di rendimento privo di rischio con il prodotto tra il tasso del rischio incrementale dell'investimento azionario rispetto al rendimento privo di rischio (Equity Risk Premium, di seguito ERP) e l'indice di volatilità del titolo azionario dell'operatore rispetto al rendimento medio del mercato (Coefficiente Beta).

Cp = Rf + ERP x ßl

dove:

Rf: Tasso di remunerazione privo di rischio;

ERP: Tasso del rendimento incrementale dell'investimento azionario rispetto al tasso privo di rischio (premio medio di mercato);

ßl: Coefficiente di volatilità beta (rischio sistematico relativo al capitale proprio - Beta levered).

Il tasso di remunerazione del capitale di debito (Cd) è dato dalla somma del tasso privo di rischio (Rf) e di un tasso per il premio dovuto al rischio sul debito (Pd, rischio di insolvenza).

Cd = Rf + Pd

La struttura finanziaria dell'operatore è data dai pesi che i valori economici del capitale proprio e del capitale di debito assumono rispetto al valore economico del capitale totale.

D/(D+E) e E/(D+E)

1.1 Applicazione della metodologia di calcolo del costo medio ponderato del capitale agli operatori di rete mobile

Il tasso di remunerazione del capitale investito può essere differente per ciascun operatore. A parità di servizi offerti tale tasso varia in funzione del grado di rischio d'impresa, della capacità di reperire mezzi finanziari di terzi e più in generale dalle dinamiche regolamentari e di mercato nel quale si opera. Il rischio di impresa al quale è soggetto ogni operatore dipende a sua volta da una serie di variabili economiche e finanziarie che possono essere endogene o meno alle caratteristiche economico-finanziarie e alle attività svolte dell'operatore.

A titolo di esempio, un operatore che offre un servizio maturo, nell'ambito del ciclo di vita del servizio, caratterizzato da una domanda significativamente rigida e che ha conseguito in modo stabile quote di mercato particolarmente elevate sarà verosimilmente soggetto a un minor rischio di impresa rispetto agli operatori nuovi entranti che non hanno una posizione consolidata all'interno del mercato.

Nell'ambito della metodologia della media ponderata del costo del capitale (cosiddetta WACC) solo alcune variabili sono influenzate dalle caratteristiche economiche e finanziarie di un operatore e dall'attività che esso svolge, altre viceversa sono esogene rispetto all'operatore e fissate dai meccanismi di mercato o da istituzioni preposte alla definizione della politica fiscale e monetaria.

Nella metodologia di calcolo del WACC sono incluse nelle variabili esogene e quindi non differenziate in funzione delle caratteristiche di ciascun operatore e del mercato nel quale è presente:

- **T**: aliquota fiscale;
- **Rf**: Tasso di remunerazione privo di rischio;
- **ERP**: Tasso del rendimento incrementale dell'investimento azionario rispetto al tasso privo di rischio (premio medio di mercato).

Sono invece incluse nelle variabili endogene e quindi dipendenti dalla struttura economico-finanziaria dell'operatore e dal mercato nel quale esso è presente:

- **E**: valore corrente del capitale proprio;
- **D**: valore corrente del debito finanziario netto;
- **ßl**: Coefficiente di volatilità beta (rischio sistematico relativo al capitale proprio - Beta levered);
- **Pd:** Tasso per il premio dovuto al rischio sul debito (Pd, rischio di insolvenza).

1.2 Le valutazioni dell'Autorità

Nel corso degli ultimi anni, all'interno del mercato del servizio di terminazione mobile, gli operatori di rete mobile in esso presenti hanno conseguito quote di mercato in termini di fatturato, volumi di traffico prodotti, economie di scala e livelli di efficienza sensibilmente differenti tra loro. I differenti risultati economici conseguiti hanno un impatto sul rischio d'impresa al quale l'operatore di rete mobile è soggetto. Il consolidamento della posizione di mercato riduce il rischio di impresa e consente di accedere a condizioni economiche particolarmente vantaggiose per il reperimento di

mezzi finanziari propri e di terzi. D'altra parte gli operatori che sono entrati nel mercato in una fase successiva e non hanno conseguito quote di mercato tali da garantire un ritorno stabile sugli investimenti effettuati sono soggette a un maggior rischio di impresa che si riflette inevitabilmente sul costo del capitale.
L'Autorità ritiene che gli operatori di rete mobile abbiano conseguito risultati economici relativi al servizio di terminazione mobile sensibilmente differenti in ragione del diverso livello di consolidamento della propria posizione di mercato e che pertanto il tasso di remunerazione del capitale applicabile agli operatori detentori di significativo potere di mercato debba essere differenziato in funzione del diverso grado di rischio di impresa al quale ciascun operatore è soggetto.

***B.1.** Si condivide l'orientamento dell'Autorità di stabilire, sulla base delle modalità descritte nel paragrafo 1, un tasso di remunerazione del capitale differenziato in funzione del diverso grado di rischio al quale gli operatori detentori di significativo potere di mercato sono soggetti?*

1.3 Le osservazioni degli operatori
TIM condivide il principio previsto dall'Autorità in base al quale il valore del WACC debba essere differenziato per operatore in funzione delle peculiarità operative, economiche e finanziarie caratteristiche del singolo operatore. La revisione della valutazione del tasso di remunerazione andrà effettuata attraverso l'aggiornamento annuale dei parametri tecnici: il beta levered, il rapporto tra capitale di debito e capitale proprio, l'aliquota IRAP da applicare. Qualora l'Autorità dovesse ritenere necessaria la definizione di un unico valore del WACC per il settore radiomobile, TIM ritiene opportuna la scelta di definire un valore espressivo delle peculiarità degli operatori mobili esistenti che caratterizzano il mercato italiano e non un ipotetico operatore efficiente.

Vodafone ritiene che non ci possano essere sostanziali differenze nel costo del capitale degli operatori di telefonia, a meno di quelle dovute alla diversa struttura finanziaria. Infatti, il Beta dovrebbe essere stimato in base ad un panel di dati storici sull'andamento dei titoli del mercato di riferimento, e successivamente "corretto" per tener conto della diversa struttura finanziaria. Vodafone condivide l'utilizzo di un rapporto D/E oggettivo, come suggerito dall'Autorità nel punto 1.1, e non di un rapporto standard.

WIND condivide l'orientamento dell'Autorità di stabilire un tasso di remunerazione del capitale differenziato in funzione del diverso grado di rischio al quale gli operatori detentori di significativo potere di mercato sono soggetti, oltre a condividere la scelta della formula del WACC per la determinazione di detto tasso. WIND sottolinea a questo proposito le significative differenze tra Vodafone da una parte e WIND dall'altra, relative alla posizione di mercato e alle risultanze economiche.

1.4 Le conclusioni dell'Autorità
A seguito delle analisi svolte, l'Autorità ritiene di dover modificare l'orientamento espresso nella consultazione pubblica circa la differenziazione del tasso di remunerazione del capitale in funzione del diverso rischio di mercato al quale sono soggetti i singoli operatori di rete mobile.
In relazione a quanto prospettato da WIND, sulle differenze di rischio al quale sono soggetti gli operatori di rete mobile, si fa osservare che il calcolo del costo del capitale determinato in base della metodologia CAPM mette in luce le specificità economico-finanziarie di un singolo operatore laddove sussiste disponibilità di dati derivanti da società quotate come i rendimenti dei titoli azionari ed obbligazionari, la capitalizzazione di mercato, ecc. Allo stato nessun operatore di

rete mobile presente nel mercato italiano delle telecomunicazioni è quotato e pertanto le informazioni economiche e finanziarie relative agli operatori di rete mobile devono essere reperite ricorrendo ad analisi di comparazione.
Le analisi di comparazione , essendo basate su valori medi di settore, non forniscono le specificità economico-finanziarie dei singoli operatori.
L'Autorità ha tuttavia provveduto a reperire i coefficienti Beta di diversi operatori di rete mobile proprio al fine di verificare l'esistenza di eventuali differenze che caratterizzano un operatore di rete mobile rispetto all'altro. L'analisi dei dati osservati ha mostrato una relazione non puntuale tra i coefficienti Beta da un lato e le strutture finanziarie, il grado di rischio di impresa o la recente entrata nei mercati degli operatori di rete mobile dall'altro.
L'Autorità pertanto conclude che il tasso di remunerazione del capitale non debba essere differenziato in funzione del diverso grado di rischio cui sono soggetti gli operatori di rete mobile.

2. IL CALCOLO DEL TASSO DI RENDIMENTO PRIVO DI RISCHIO (*RISK FREE RATE*)

Il tasso di rendimento privo di rischio è utilizzato per calcolare sia la remunerazione del capitale proprio nell'ambito del modello CAPM, sia per determinare la remunerazione del capitale di debito. In base alla prassi corrente, il rendimento privo di rischio è valutato utilizzando il tasso nominale del rendimento effettivo lordo dei titoli di stato a medio-lungo termine.

I titoli di stato con scadenza a medio-lungo termine maggiormente utilizzati ai fini della determinazione del tasso di rendimento privo di rischio sono costituiti dai BTP a scadenza quinquennale, decennale o trentennale. Il rendimento effettivo lordo dei BTP è pubblicato quotidianamente. Per la determinazione di tale tasso di rendimento, quindi, assume particolare rilevanza il periodo di riferimento, per esempio trimestrale o semestrale, all'interno del quale calcolare il tasso di rendimento effettivo medio giornaliero.

2.1 La valutazione dell'Autorità

Gli investimenti nelle infrastrutture di rete effettuati dagli operatori rete mobile prevedono generalmente un ritorno economico nel medio lungo periodo. L'Autorità con le delibere n. 101/99, n. 344/01/CONS e n. 47/03/CONS ha ritenuto di utilizzare i BTP con scadenza decennale per determinare il tasso privo di rischio anche in relazione alla durata prevista per il ritorno sugli investimenti.
Ai fini del calcolo del tasso di rendimento effettivo medio giornaliero dei BTP, un arco di tempo di riferimento mensile fornisce un'informazione finanziaria puntuale ma soggetta a forti oscillazioni di periodo in periodo. D'altra parte un intervallo di riferimento di dodici mesi permette di ottenere informazioni più stabili, ma poco significative dal punto di vista finanziario.
L'Autorità pertanto ritiene che il tasso di rendimento privo di rischio debba essere calcolato come media giornaliera del tasso di rendimento effettivo lordo dei BTP riferita a un periodo di tre mesi.

B.2.1. *Si condivide l'orientamento dell'Autorità di utilizzare, per il calcolo del tasso di rendimento privo di rischio (risk free rate), la media giornaliera dei rendimenti effettivi lordi dei BTP decennali relativi a un periodo di tre mesi?*

2.3 Le osservazioni degli operatori

TIM ritiene condivisibile l'orientamento espresso dall'Autorità di utilizzare, quale stima del rendimento di un investimento privo di rischio, la media giornaliera dei rendimenti effettivi dei BTP decennali. Tuttavia ritiene inadeguato un periodo di rilevazione di soli tre mesi.

Riguardo all'orizzonte temporale, Vodafone non concorda con l'utilizzo del BTP decennale come riferimento per il calcolo del tasso di rendimento privo di rischio (risk free rate) e ritiene sia da preferirsi la duration trentennale; in merito alla media giornaliera dei rendimenti effettivi lordi di tre mesi Vodafone concorda con l'Autorità.

WIND condivide la scelta dell'Autorità di far riferimento a Titoli di Stato nazionali e di calcolare una media giornaliera del tasso dell'obbligazione di riferimento su un periodo di osservazione pari a tre mesi. WIND sostiene invece che il periodo di maturità dei Titoli di Stato osservati per identificare il tasso risk free dovrebbe essere collegato al periodo regolatorio di applicazione delle decisioni; ritiene quindi auspicabile un Titolo di Stato con un periodo di maturità a breve/medio termine compreso tra 1 e 2 anni.

2.4 Le conclusioni dell'Autorità

Il costo del capitale rappresenta il costo opportunità di investimenti alternativi in relazione al capitale impiegato nella rete mobile dagli operatori. Per quanto concerne le osservazioni espresse rispettivamente da WIND e Vodafone circa la minore e maggiore durata del periodo di maturità del titolo di riferimento, si fa rilevare che la durata del tasso di rendimento privo di rischio deve riflettere la durata degli investimenti realizzati nella rete mobile. Il ritorno sugli investimenti nella rete mobile è tipicamente riferito al lungo periodo. Al riguardo, l'Autorità ritiene coerentemente con la prassi regolatoria seguita in altri Paesi, che la durata media di riferimento per il calcolo del rendimento privo di rischio debba essere riferita ad un arco di tempo decennale.
Ai fini della determinazione del tasso di rendimento privo di rischio, l'Autorità ha utilizzato i rendimenti giornalieri del cosiddetto indice *benchmark* pubblicati dal principale quotidiano finanziario italiano (Sole 24 Ore S.p.A). L'indice *benchmark* misura il rendimento lordo di titoli pluriennali dello Stato con scadenza a dieci anni per ciascuno dei principali paesi avanzati.
L'Autorità ha ritenuto di utilizzare l'indice *benchmark* in quanto, differentemente dai BTP, tale indice fornisce un unico rendimento di riferimento per i titoli privi di rischio in Italia. I Buoni Pluriennali del Tesoro, possono, infatti, fornire a parità di *duration* (nella fattispecie decennale), rendimenti differenziati.
L'Autorità ha quindi calcolato, alla luce della attuale situazione dei mercati finanziari, il rendimento medio lordo dell'indice *benchmark* (per l'Italia) utilizzando i rendimenti osservati nell'ultimo anno di riferimento. Il rendimento lordo del tasso privo di rischio, così calcolato, si attesta intorno a 4 punti percentuali.

3. Il costo del capitale proprio lordo (CAPM, Capital Asset Pricing Model)

Il costo del capitale proprio, secondo la migliore prassi corrente e sulla base della Raccomandazione n. 98/322/CE della Commissione Europea, è calcolato attraverso il cosiddetto modello CAPM. Tale modello richiede come input il tasso di rendimento privo di rischio (Rf), il coefficiente di volatilità Beta relativo alle sole attività oggetto di misure regolamentari, il premio di mercato (E*quity Risk Premium*) riconosciuto all'investitore per il maggior rischio dell'investimento azionario rispetto all'investimento privo di rischio e l'aliquota fiscale (T) da applicare al tasso di rendimento netto calcolato con il modello CAPM.

3.1.1 IL COEFFICIENTE BETA

Il coefficiente *Beta* misura la volatilità del rendimento delle attività regolamentate rispetto al rendimento medio di mercato. In base alla prassi corrente tale coefficiente può essere determinato sulla base di serie storiche rilevate quotidianamente, settimanalmente o mensilmente e che fanno riferimento a un periodo di rilevazione di tre, quattro o cinque anni. Il rendimento medio di mercato è calcolato in base ad un indice di riferimento in cui ciascun titolo azionario è trattato.

3.1.2 La valutazione dell'Autorità

L'Autorità ha proceduto alla rilevazione degli *Equity Beta* (o *Beta levered*) della Società Telecom Italia Mobile S.p.A. in quanto unico operatore di rete mobile le cui azioni sono quotate in borsa. In particolare sono stati rilevati i dati concernenti i rendimenti giornalieri della società e degli indici di riferimento del rispettivo mercato di appartenenza (utilizzando il MIB 30 per le società italiane, nel periodo considerato) riferito ad un periodo quinquennale che termina con le rilevazioni di giugno 2003.

Il capitale proprio di Vodafone Omnitel non è quotato in borsa e pertanto una determinazione puntuale del coefficiente Beta non è possibile. A tale riguardo, l'Autorità ritiene che il Beta di TIM possa ragionevolmente approssimare l'indice di volatilità di Vodafone Omnitel qualora il titolo azionario fosse quotato in borsa.

***B.2.2.** Si condivide l'orientamento dell'Autorità di utilizzare, per il calcolo del coefficiente Beta di Telecom Italia Mobile e Vodafone Omnitel le serie storiche del titolo azionario di TIM e dell'indice MIB 30 rilevate giornalmente in un arco di tempo quinquennale?*

3.1.3 Le osservazioni degli operatori

TIM non condivide l'idea di utilizzare, per il calcolo del coefficiente Beta, le serie storiche del titolo azionario di TIM e dell'indice MIB 30 rilevate giornalmente in un arco di tempo quinquennale, in quanto da giugno 2005 sarà impossibile utilizzare le serie storiche di prezzo del titolo azionario a causa del *delisting* in seguito all'operazione di integrazione di TIM SpA e Telecom Italia SpA.

E' necessario quindi condividere con l'Autorità l'utilizzo di fonti e metodologie alternative. TIM propone di applicare la propria struttura di finanziamento (gearing) ad un beta unlevered di settore radiomobile europeo. Nel caso in cui non esistessero studi pubblicati a livello di beta di settore TLC Mobili europee adatti a tale scopo, TIM ritiene opportuno sviluppare una metodologia alternativa basata sul beta dei principali operatori mobili europei quotati nei rispettati mercati borsistici di riferimento.

Vodafone non concorda nel ritenere identici i profili di rischio, e quindi i Beta, di TIM e di VO stessa. E' altrettanto ragionevole pensare che una stima del Beta basata su un campione più ampio di società sia più adeguata e affidabile. Con riferimento al settore wireless (business voce) Vodafone ritiene quindi che un campione significativo debba fare riferimento al mercato europeo, compreso il gruppo Vodafone, e che possa essere composto da TIM (Italia), TEM (Spagna), VOD (Regno Unito) e Cosmote (Grecia).

Quanto all'indice di riferimento Vodafone non concorda con l'utilizzo dell'indice Mib 30 sostenendo la necessità di utilizzare indici composti da un numero elevato di società onde evitare che la misurazione del Beta del settore TLC avvenga a raffronto di un paniere dove le TLC stesse hanno un peso rilevante. Vodafone concorda_con l'utilizzo di rilevazioni giornaliere. Per quel che riguarda il periodo di regressione, Vodafone non concorda con l'arco temporale proposto dall'Autorità (quinquennale), in quanto in settori a rapido sviluppo, quale è il Wireless, è evidente che una stima fatta su periodi storici di lungo termine aumenta la probabilità che i risultati ottenuti non siano rappresentativi della reale rischiosità prospettica; l'analisi dovrebbe essere quanto più

possibile forward-looking poiché l'obiettivo è una stima del beta che sia il più possibile rappresentativo del rischio futuro, non una stima precisa del beta storico. Vodafone ritiene pertanto congruo utilizzare una media di beta a 3 anni e beta a 18 mesi.

WIND ritiene ragionevole equiparare la valutazione del Beta di TIM con quello di Vodafone; condivide inoltre l'orientamento dell'Autorità di rilevazioni del Beta su base giornaliera mentre non condivide la scelta dell'arco quinquennale di riferimento, ritenendo preferibile un periodo non superiore ai tre anni. Ma non condividerebbe la stessa prassi estesa anche agli operatori neo notificati.

3.1.4 Le conclusioni dell'Autorità

A seguito dell'operazione di concentrazione tra TIM S.p.A. e Telecom Italia S.p.A., i cui effetti decorrono dal mese di giugno 2005, non risulta più applicabile la metodologia proposta dall'Autorità in consultazione pubblica per la determinazione del coefficiente Beta.
Coerentemente con quanto osservato da TIM e Vodafone nella consultazione pubblica, in assenza di dati puntuali per il calcolo di tale coefficiente, è prassi ricorrere ai cosiddetti *comparables* ovvero ai parametri di altri operatori di rete mobile con analoghe caratteristiche economico-finanziarie i cui dati sono pubblicati dalle principali agenzie.
Al fine di determinare un coefficiente Beta applicabile agli operatori di rete mobile presenti nei mercati italiani di telecomunicazioni, l'Autorità ha valutato i coefficienti Beta degli operatori Vodafone, Telefonica Moviles, MMO2 e tenuto conto, ai fini di una verifica di coerenza dei calcoli, anche del coefficiente Beta derivante dalle osservazioni dei rendimenti giornalieri per un periodo quinquennale dei titoli di TIM fino al mese di giugno 2005, così come proposto in consultazione pubblica. Tale valutazione ha richiesto lo scorporo degli effetti fiscali e finanziari dai coefficienti Beta (equity o levered) rilevati dalle principali fonti finanziarie internazionali. Tale esercizio di calcolo ha richiesto la determinazione dei coefficienti Beta *asset* o *unlevered*.

Il coefficiente *asset Beta* misura il coefficiente di volatilità del capitale investito ed è calcolato sulla base della formula che segue una volta noti gli *Equity* e *Debt Beta*:

$$\beta^{Asset} = \frac{D_0(1-T)}{E_0 + D_0(1-T)}\beta^{Debt} + \frac{E_0}{E_0 + D_0(1-T)}\beta^{Equity}$$

Dove:

β^{Asset}:	*Asset Beta* o *Beta unlevered*
β^{Equity}:	*Equity Beta* o *Beta levered*
β^{Debt}:	*Debt Beta*
D_0:	Capitale di debito
E_0:	Capitale proprio
T:	Aliquota fiscale

I rispettivi *Asset Beta* sono calcolati a partire dagli *equity Beta* osservati sul mercato in base alla struttura finanziaria specifica di ciascun operatore (Vodafone, MMO2, Telefonica Moviles e TIM), del *Beta* del debito (*debt Beta*), calcolato come rapporto tra premio del debito e premio di mercato, nonché dell'aliquota fiscale marginale (IRES).

Sulla base delle risultanze della consultazione pubblica e della metodologia descritta, l'Autorità ha quindi provveduto al calcolo del coefficiente Beta che è risultato intorno ad 1.

3.2.1 IL TASSO DEL RISCHIO INCREMENTALE DELL'INVESTIMENTO AZIONARIO (EQUITY RISK PREMIUM, ERP)

L'ERP misura il premio che remunera il rischio incrementale dell'investimento azionario rispetto al rendimento delle attività finanziarie prive di rischio. In linea di principio il mercato di cui si calcola il *risk premium* dovrebbe essere lo stesso mercato rispetto al quale si effettua la stima del coefficiente *Beta*. La stima dell'ERP può essere effettuata sia sulla base di serie storiche sia sulla base dei rendimenti attesi.

3.2.2 La valutazione dell'Autorità

Il tasso del rischio incrementale azionario è normalmente stabile nel tempo. Variazioni dell'ordine di un punto percentuale di tale tasso possono richiedere anche diversi decenni. L'Autorità con le delibere n. 101/99 e n. 344/01/CONS aveva determinato tale tasso nella misura del 4%.
La valutazione relativa all'ERP è stata effettuata considerando sia studi e pubblicazioni basati su serie storiche sia stime basate sul calcolo del premio implicito nella capitalizzazione dell'indice di riferimento. Questo secondo approccio è basato sull'utilizzo di un determinato tasso di rendimento atteso che risulta maggiormente coerente con le finalità del presente procedimento quello di definire un tasso di remunerazione del capitale applicabile ad un arco di tempo tipicamente superiore all'anno.

L'Autorità ha quindi ritenuto di utilizzare un tasso di rischio incrementale azionario calcolato attraverso il premio implicito nella capitalizzazione dell'indice di riferimento (*Dividend Discount Model* semplificato).

B.2.3. *Relativamente alla stima dell'ERP, si condivide l'orientamento dell'Autorità di utilizzare un valore basato su un tasso di rendimento atteso utilizzando l'approccio descritto nel punto 4.2.2 del presente documento?*

3.2.3 Le osservazioni degli operatori

TIM non condivide l'idea di calcolare la stima di premio per il rischio di mercato (ERP) attraverso il ricorso al Dividend Discount Model (DDM) mentre ritiene che il ricorso a metodologie di stima dell'Equity Risk Premium basate sui dati storici, riferiti ad un orizzonte temporale medio/lungo, fornisca valori più stabili ed attendibili rispetto a quelle determinate tramite modelli fondati sulle aspettative.

Vodafone non concorda con la metodologia proposta dall'Autorità. Vodafone preferirebbe, al fine di ottenere stime "forward looking" basate al contempo su serie storiche sufficientemente ampie e affidabili, di calcolare la media aritmetica degli ERP storici e introdurre una correzione che tenga in considerazione la volatilità futura del mercato, attenuando quindi l'effetto della volatilità storica che, data l'ampiezza del campione, può risultare distorsivo.

WIND ritiene che il metodo identificato dall'Autorità necessiti di una descrizione maggiormente dettagliata al fine di poter adeguatamente valutare le variabili in esso considerate; e ritiene che per definire un corretto tasso di premio per il rischio la stima dell'ERP non può prescindere da una

contestuale valutazione del tasso risk free, e sarebbe auspicabile la valutazione dell'ERP nell'ambito di un intervallo di valori comuni a più approcci metodologici al fine di ridurre le condizioni di sovra o sottostima del premio del rischio dovuta ad una valutazione basata esclusivamente su una metodologia ex ante che prescinde totalmente dalle dinamiche passate del mercato azionario.

3.2.4 Le conclusioni dell'Autorità

Le osservazioni espresse dagli operatori nella consultazione pubblica non convergono sull'identificazione della metodologia più appropriata per il calcolo del premio di mercato.
L'Autorità ritiene che, alla luce dell'attuale congiuntura di mercato, l'uso di metodologie di calcolo basate esclusivamente su serie storiche o su analisi prospettiche possano fornire risultati non affidabili.
In relazione a quanto premesso e in considerazione del fatto che il premio di mercato si modifica solo nel lungo periodo, l'Autorità ritiene opportuno confermare, per il presente calcolo del costo del capitale, il premio di mercato già determinato con la delibera n. 344/01/CONS e fissato in 4 punti percentuali.
Tale valore peraltro è quello utilizzato da altre Autorità di regolamentazione settoriale per la determinazione dei tassi di remunerazione del capitale nei rispettivi settori.

3.3.1 L'aliquota fiscale: la valutazione dell'Autorità

L'Autorità, ai fini del calcolo del tasso di remunerazione del capitale proprio ante imposte, ha considerato un'aliquota fiscale attesa a cui sarebbe soggetto un investimento di risorse in attività similari. Tale aliquota fiscale è ottenuta dalla somma dell'aliquota piena IRPEG e dell'aliquota IRAP.

B.2.4. *Si condivide l'orientamento dell'Autorità di utilizzare, come aliquota fiscale del capitale proprio lordo, quella ottenibile dalla somma delle aliquote piene dell'IRPEG e dell'IRAP vigenti nel corso del 2003?*

3.3.2 Le osservazioni degli operatori

TIM non condivide l'orientamento espresso dall'Autorità di utilizzare come aliquota fiscale del capitale proprio lordo quella derivante dalla somma dell'IRAP e dell'IRPEG.
La mera somma delle due aliquote è applicabile solo laddove vi sia equivalenza di base imponibile.
Inoltre l'aliquota IRAP può essere variata dalle regioni. E' necessario valutare l'incidenza del costo del lavoro sul reddito operativo di bilancio (EBIT) quale proxy del risultato economico pre-tax. Con le correzioni che TIM reputa necessarie l'aliquota complessiva di imposta per la società è pari ad un valore non inferiore al 38,12%.
Inoltre, poiché ai soli fini dell'IRAP gli oneri finanziari sono considerati indeducibili, il fattore di sconto fiscale del costo del debito (Cd) dovrà essere limitato alla sola IRES; per ottenere una misura adeguata e corretta del WACC pre tax richiede di applicare una differente formula in luogo di quella adottata dall'Autorità. L'esigenza di inserire nel calcolo del WACC l'incidenza della fiscalità sulla componente debito sarà tanto più significativa quanto più rileva nella struttura finanziaria considerata il peso del finanziamento con mezzi terzi.

Vodafone osserva che l'aliquota fiscale necessita di un'opportuna correzione nella sua componente IRAP: l'utile ante imposte (EBT) rappresenta infatti la base imponibile IRPEG ma non la base imponibile IRAP: il riproporzionamento, in termini percentuali, dell'IRAP calcolata all'aliquota nominale sulla propria base imponibile, rispetto alla base imponibile IRPEG, mira quindi a rendere omogenee le due aliquote che in tal modo possono essere sommate al fine del calcolo della pressione fiscale.

WIND non condivide l'orientamento dell'Autorità di definire l'aliquota fiscale del capitale proprio lordo, quella ottenibile dalla somma delle aliquote piene dell'IRPEG e dell'IRAP vigenti nel corso 2003 in base a considerazioni comuni anche ad altri operatori (base imponibile differente, aliquota IRAP differente su base regionale, oneri finanziari e ammortamenti anticipati da considerare).

Albacom sottolinea che a partire dal 1 gennaio 2004, l'IRPEG è stata sostituita dall'IRES la cui aliquota, pari al 33%, è leggermente inferiore all'aliquota ordinaria prevista dall'IRPEG; è quindi necessario rideterminare correttamente il costo del capitale di debito.

3.3.3 Le conclusioni dell'Autorità

L'Autorità, alla luce delle considerazioni emerse dai rispondenti alla consultazione pubblica, ritiene opportuno valutare l'aliquota fiscale complessiva, applicabile al tasso di remunerazione del capitale proprio, sulla base del peso che le imposte derivanti dall'applicazione dell'IRES e dell'IRAP hanno sul risultato economico dell'operatore di rete mobile.

Per quanto concerne l'IRAP, è prevedibile una progressiva riduzione in seguito alla politica fiscale attesa dei prossimi anni. L'Autorità ritiene pertanto che il tasso di remunerazione del capitale potrà essere soggetto a revisione qualora l'IRAP dovesse subire delle rettifiche significative a seguito di interventi di politica fiscale da parte del governo.

L'aliquota fiscale complessiva nel caso specifico deve essere riferita ad un generico operatore presente nei mercati italiani di telecomunicazioni. L'Autorità pertanto ha calcolato l'aliquota fiscale complessiva tenendo conto delle diverse basi imponibili dell'IRES ed IRAP di diversi operatori di telecomunicazioni italiani e conseguentemente ha determinato l'aliquota fiscale applicabile al calcolo del costo del capitale, valutata nell'intervallo 39%-40%.

4. IL COSTO DEL CAPITALE DI DEBITO

Il calcolo del costo del capitale di debito (Cd) misura il costo di acquisizione di mezzi finanziari di terzi. Tale costo è dato dalla somma del tasso privo di rischio (Rf) e da un tasso dovuto al rischio di insolvenza detto anche premio sul debito (Pd). Le obbligazioni di alcuni operatori sono trattate sui principali mercati regolamentati e pertanto i relativi tassi sono utilizzati come approssimazione del costo del debito. Tale approccio tuttavia si basa su di un tasso di remunerazione del debito non necessariamente efficiente in quanto associato al rendimento dell'obbligazione di una specifica società. In alternativa è possibile utilizzare il cosiddetto "tasso benchmark" del mercato obbligazionario internazionale, il quale è pubblicato quotidianamente dai più rilevanti periodici specializzati nei mercati finanziari.

La *duration* delle obbligazioni, infine, dovrebbe essere coerente con la *duration* del tasso privo di rischio (risk free rate).

4.1 La valutazione dell'Autorità

Gli operatori mobili TIM e Vodafone non detengono debito quotato, pertanto non è possibile ottenere informazioni dirette dal mercato finanziario al fine di valutare il costo del debito.

In assenza di dati puntuali riferibili agli operatori TIM e Vodafone, l'Autorità ritiene che il tasso di remunerazione del capitale di debito possa essere determinato utilizzando il tasso benchmark del

mercato obbligazionario internazionale prendendo in esame il rendimento del Paese Italia in quanto maggiormente rispondente al costo di reperimento di risorse finanziarie di terzi da parte di operatori mobili attivi in Italia.
Dalla differenza tra il costo del debito e il rendimento privo di rischio è possibile ricavare il premio sul debito dovuto al rischio di insolvenza. Da tale parametro è possibile valutare il Beta del debito necessario a stimare, laddove necessario, sia il Beta equity e l'asset Beta delle società non quotate, nonchè a valutare la correttezza della determinazione dello stesso costo del debito.
Il tasso complessivo di remunerazione del capitale di debito deve essere ottenuto attraverso la media ponderata tra il costo del debito finanziario e le altre fonti di passivo non onerose tra cui i debiti previsti dalla legge n. 58/92 e il fondo TFR (Trattamento Fine Rapporto).

B.2.5. *Si condivide l'orientamento dell'Autorità di utilizzare, per il calcolo del costo del capitale di debito finanziario, il tasso benchmark del mercato obbligazionario riferito al Paese Italia?*
B.2.6. *Si condivide l'orientamento dell'Autorità di calcolare il tasso complessivo di remunerazione del capitale di debito come media ponderata del costo del capitale di debito finanziario e le altre fonti di passivo non onerose (tra cui il TFR e i debiti tributari) ?*

4.2 Le osservazioni degli operatori
TIM non condivide l'orientamento dell'Autorità di utilizzare, per il calcolo del costo del capitale di debito finanziario, il tasso benchmark del mercato obbligazionario riferito al Paese Italia e propone un approccio alternativo: tasso risk free + Debt premium. In ogni modo, un eventuale ricorso ad analisi di benchmarking dovrebbe essere circoscritto alla realtà europea e al settore delle TLC.

Vodafone ritiene corretto calcolare il costo del debito considerando il tasso benchmark maggiorato di uno spread che riflette l'effettiva capacità della società di accedere alle risorse finanziarie. E' ragionevole ipotizzare che tale spread corrisponda a quello della società capogruppo, ossia Vodafone Group Plc. Il tasso *benchmark* considerato è l'Interest Rate Swap (IRS) a 30 anni coerentemente con l'orizzonte temporale utilizzato per il calcolo del risk free rate e con la prassi del mercato

WIND non condivide l'orientamento dell'Autorità in merito al calcolo del costo del capitale di debito finanziario, in quanto il metodo identificato dall'Autorità non tiene conto del rischio specifico del business delle telecomunicazioni mobili, del rischio specifico di ogni singolo operatore notificato e della effettiva situazione finanziaria di ciascun operatore.

TIM, Vodafone e WIND condividono l'orientamento dell'Autorità di calcolare il tasso complessivo di remunerazione del capitale di debito come media ponderata del costo del capitale di debito finanziario e delle altre fonti di passivo non onerose.

4.3 Le conclusioni dell'Autorità
In ragione delle considerazioni già espresse in merito al cosiddetto *risk free rate*, l'Autorità ritiene che, coerentemente con la *duration* del tasso privo di rischio e con la prassi internazionale, anche il costo del debito debba essere riferito ad un periodo decennale.
In coerenza con le osservazioni espresse dai rispondenti alla consultazione pubblica, il tasso di remunerazione del debito è stato calcolato come somma del tasso privo di rischio e del premio del debito (spread). Per quanto concerne in particolare il premio del debito, l'Autorità ha rilevato dalle principali agenzie internazionali il cosiddetto *rating* assegnato a Vodafone, MMO2 e Telefonica Moviles e sulla base di tali rating ha determinato lo *spread* che sarebbe loro assegnato ad un

ipotetico titolo obbligazionario con scadenza decennale. Tale risultato è stato comparato con lo *spread* che risulta dal rendimento dei titoli obbligazionari di Vodafone. E' stato pertanto stimato il rendimento medio lordo di un titolo obbligazionario con scadenza a dieci anni che si è attestato intorno a 4,6%.

In merito all'inclusione delle fonti di passivo non onerose nel calcolo del costo del debito, l'Autorità, anche alla luce di quanto emerso in fase di consultazione pubblica, ha calcolato il costo del debito come media ponderata del costo delle passività finanziarie e delle passività non onerose (TFR e debiti tributari).
Ciò premesso, il costo del debito calcolato dall'Autorità tenuto conto delle passività non onerose è risultato intorno al 4,4%.

5. LA STRUTTURA FINANZIARIA

La struttura finanziaria è data dal peso che i valori correnti del capitale proprio e del capitale di debito assumono sul capitale totale. In alcuni casi in alternativa alla valutazione corrente del capitale proprio e del capitale di debito si utilizza un approccio alternativo che definisce la struttura finanziaria sulla base del miglior mix di fonti finanziarie adottabile da un operatore efficiente.

5.1 La valutazione dell'Autorità

L'Autorità ha analizzato la struttura finanziaria di TIM e Vodafone sulla base sia degli ultimi bilanci consolidati disponibili sia della valorizzazione del capitale proprio di TIM dalla capitalizzazione di borsa. L'indice di indebitamento relativo alle fonti finanziarie complessive è particolarmente sottodimensionato se comparato con i principali operatori mobili europei. Ai fini dell'orientamento al costo dei prezzi dei servizi di terminazione mobile, il sottodimensionamento dell'impiego di capitale di debito, rispetto al totale delle fonti finanziarie, comporta una crescita del costo complessivo del capitale e quindi un'inefficienza ingiustificata per gli operatori che domandano il servizio di terminazione mobile. A tale riguardo, l'Autorità ritiene che si debba utilizzare una struttura finanziaria derivata dalla situazione delle società quotate comparabili, affinché operatori terzi non sostengano costi di terminazione mobile dovuti a inefficienze degli operatori detentori di significativo potere di mercato.

B.2.7. *Si condivide l'orientamento dell'Autorità di determinare la struttura finanziaria secondo le modalità descritte nel paragrafo 6.1 del presente documento?*

5.2 Le osservazioni degli operatori

TIM sostiene che il Gearing ratio debba riflettere la reale struttura finanziaria dell'azienda e non strutture finanziarie medie di settore o strutture obiettivo esclusivamente teoriche.

Vodafone ritiene che occorra utilizzare l'attuale struttura finanziaria della società, e quindi un rapporto D/E oggettivo, come correttamente suggerito dall'Autorità al paragrafo 1.1, e non di un rapporto standard, come emerge invece dal paragrafo 6.1, in cui l'Autorità propone di utilizzare una struttura "media" del mercato.

WIND condivide l'orientamento dell'Autorità sottolineando l'esigenza di identificare adeguatamente e razionalmente i comparables, con l'esigenza di un chiarimento circa il concetto di struttura efficiente citata.

5.3 Le conclusioni dell'Autorità

La valorizzazione della struttura finanziaria (*gearing*) è tipicamente effettuata a valori di mercato. In relazione alla posizione espressa da TIM e Vodafone in merito al calcolo di una struttura finanziaria specifica dell'azienda, si fa osservare che in assenza di valori sulla capitalizzazione di mercato riferiti a TIM, Vodafone (Italia) e WIND non è possibile determinare il valore economico del capitale proprio coerentemente con le metodologie di calcolo seguite nella prassi.
Ai fini della determinazione della struttura finanziaria, l'Autorità ha quindi provveduto a stimare il valore di mercato degli operatori di rete mobile Vodafone (Gruppo), MMO2, Telefonica Moviles e Telecom Italia Mobile (giugno 2005) nonché i debiti in capo a ciascuna di esse. E' stato quindi determinato il mix di fonti finanziarie proprie e di terzi di ciascun operatore e di quello complessivo di un generico operatore efficiente di rete mobile ponderando il valor medio con il peso che il valore del capitale di ciascun operatore assume sul totale. L'affidabilità del risultato di calcolo è mostrata dal fatto che ad eccezione di un operatore, i restanti operatori tra quelli esaminati, presentano strutture finanziarie sostanzialmente analoghe e tali da attestarsi intorno al valore medio ponderato. Tale risultato è stato, inoltre, confrontato con l'intervallo della struttura finanziaria determinato da OFCOM per gli operatori di rete mobile detentori di significativo potere di mercato (0,1 – 0,3). L'Autorità ha quindi rilevato che la struttura finanziaria ottimale, determinata sulla base della metodologia descritta, per un generico operatore efficiente di rete mobile, è inclusa in tale intervallo, così come il *gearing* minimo e massimo riscontrati per singolo operatore.

Ciò premesso, l'Autorità ha determinato il mix ottimale di fonti di finanziamento di un generico operatore efficiente, valutando i dati di operatori di rete mobile europei comparabili per dimensioni ed attività agli operatori di rete mobile italiani, pervenendo ad un intervallo di valori compresi tra 0,1 e 0,3.

6. TASSO DI REMUNERAZIONE DEL CAPITALE DIFFERENZIATO PER ATTIVITA'

Il vecchio quadro normativo così come la normativa nazionale e internazionale vigenti prevedono obblighi di separazione contabile per alcuni aggregati regolatori. L'art. 48 del Codice prevede la possibilità da parte dell'Autorità di imporre obblighi di separazione contabile in relazione a particolari attività nell'ambito dell'accesso e dell'interconnessione. La separazione contabile ha il fine di fornire conti e informazioni sui vari aggregati regolatori come fossero differenti società strutturalmente separate. E' quindi possibile ipotizzare diversi tassi di remunerazione del capitale investito per ciascun aggregato regolatorio.
L'art. 50 del Codice prevede inoltre che l'Autorità tenga conto di "… un'equa remunerazione del capitale investito, di volume congruo, in considerazione dei rischi connessi ….".

6.1 La valutazione dell'Autorità

Da un punto di vista concettuale l'Autorità ritiene che l'applicazione di valori differenti del tasso di remunerazione del capitale agli aggregati regolatori, prevista dalla Raccomandazione n. 98/322/CE della Commissione europea e dal Codice, appare appropriata in quanto i mercati dell'accesso e dell'interconnessione presentano differenti situazioni competitive e diversi gradi di rischiosità, e pertanto è ragionevole ritenere che il parametro Beta nei due contesti assuma valori differenti. Tuttavia l'Autorità ritiene che il capitale impiegato dei singoli servizi regolamentati non debba trovare l'applicazione di differenti tassi di remunerazione se non nell'ambito di appartenenza ad uno specifico aggregato regolatorio.

Nel caso specifico degli operatori mobili non esistono aggregati regolatori che rispecchiano le dinamiche dei mercati di accesso e di interconnessione e pertanto l'Autorità ritiene di dover determinare un tasso di remunerazione del capitale associato alle società non effettuando differenziazioni per attività e servizi.

B.2.8. *Si condivide l'orientamento dell'Autorità di determinare un unico tasso di remunerazione indifferenziato per aggregati regolatori?*

6.2 Le osservazioni degli operatori

TIM, Vodafone e WIND ritengono condivisibile la scelta dell'Autorità nel determinare un unico tasso di remunerazione indifferenziato per aggregati regolatori.

6.3 Le conclusioni dell'Autorità

L'Autorità sulla base delle risultanze della consultazione pubblica e richiamando espressamente le valutazioni espresse in merito al punto B.2.8 ritiene di confermare l'orientamento in merito alla determinazione un unico tasso di remunerazione del capitale.

7. TASSO DI REMUNERAZIONE DEL CAPITALE IN TERMINI REALI E NOMINALI

7.1 La valutazione dell'Autorità

Per determinare il tasso di remunerazione del capitale in termini reali è necessario che il processo di calcolo della media ponderata del costo del capitale tenga conto del tasso di inflazione.

In generale, l'esercizio di calcolo del costo del capitale in termini reali richiede di definire le modalità di determinazione del tasso di inflazione e quindi la scelta della più appropriata tecnica di calcolo per la trasformazione del tasso di remunerazione del capitale da nominale in reale.

Il tasso di inflazione, utilizzato come input per il calcolo del costo del capitale in termini reali, può essere derivato a titolo di esempio dal tasso di inflazione pubblicato annualmente dall'ISTAT ovvero come differenza dei tassi di rendimento nominali e reali dei titoli di Stato.

Il calcolo del tasso medio ponderato del costo del capitale in termini reali può essere effettuato impiegando diverse tecniche di calcolo pur utilizzando come input lo stesso tasso di inflazione.

B.2.9 *Si condivide l'orientamento dell'Autorità di determinare un tasso di remunerazione del capitale in termini nominali e reali?*

7.2 Le osservazioni degli operatori

TIM, Vodafone e WIND non ritengono condivisibile l'orientamento espresso dall'Autorità di determinare un tasso di remunerazione del capitale in termini nominali e reali, ritenendo che il tasso di remunerazione del capitale debba essere espresso solo in termini nominali.

7.3 Le conclusioni dell'Autorità

Gli operatori rispondenti alla consultazione pubblica non hanno condiviso l'orientamento dell'Autorità di calcolare il tasso di remunerazione del capitale anche in termini reali. L'Autorità ha rilevato che il costo del capitale in termini reali non è rilevante per le imprese che operano nell'area

Euro, la quale è caratterizzata da un tasso di inflazione tendenzialmente stabile e comune agli Stati membri.
Alla luce di tanto, l'Autorità nel condividere quanto emerso in sede di consultazione, ritiene opportuno determinare il tasso di remunerazione del capitale solo in termini nominali.

8. IL TASSO MEDIO DI REMUNERAZIONE DEL CAPITALE IMPIEGATO
Una volta determinati i parametri rilevanti relativi al CAPM e al costo del debito, l'Autorità ha provveduto a calcolare il tasso medio di remunerazione del capitale pesato dal rapporto che i mezzi finanziari propri e di terzi hanno sul capitale complessivo degli operatori di rete mobile detentori di significativo potere di mercato.
Il costo del capitale nominale ante imposte è quindi risultato pari a 12,4 punti percentuali.

ALLEGATO B ALLA DELIBERA N. 3/06/CONS

ANALISI DI IMPATTO DELLA REGOLAMENTAZIONE

ANALISI DI IMPATTO DELLA REGOLAMENTAZIONE

L'analisi dell'impatto regolamentare richiede di valutare:

1. l'ambito di intervento, con particolare riferimento alle categorie di soggetti destinatarie o coinvolte nei costi e benefici dell'intervento normativo proposto;
2. gli obiettivi generali e specifici immediati e di medio/lungo periodo del provvedimento, indicando contestualmente l'orizzonte temporale in cui i risultati auspicati dovrebbero realizzarsi;
3. la metodologia adottata per l'analisi dell'impatto della regolamentazione;
4. l'impatto sulla pubblica amministrazione, sui destinatari diretti ed indiretti attraverso l'analisi delle categorie di costi e benefici economici e finanziari inerenti la produttività, la crescita economica, il reddito, la concorrenza, l'occupazione. A questo riguardo tale valutazione richiede che sia predisposta un'adeguata batteria di indicatori.

A. AMBITO DI INTERVENTO OGGETTIVO E SOGGETTIVO; DESTINATARI DIRETTI E INDIRETTI

A.1 Ambito di intervento oggettivo

Dal punto di vista del prodotto, l'ambito di intervento oggettivo, è rappresentato dal mercato della terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili, siano esse originate da rete fissa o da rete mobile. Resta esclusa dall'ambito di intervento oggettivo la terminazione SMS e dati.
Tenuto conto che durante il periodo di riferimento dell'analisi di mercato di cui al presente provvedimento il servizio di terminazione vocale è offerto sia da operatori che utilizzano reti GSM e UMTS sia da operatori che utilizzano la sola tecnologia UMTS, in applicazione del principio di neutralità tecnologica, non risulta necessario segmentare il mercato in base alla tecnologia sottostante.

L'ambito di intervento geografico ha estensione nazionale in quanto le licenze radiomobili (o le autorizzazioni e diritti d'uso delle frequenze che le sostituiranno) e le relative reti esistenti/in corso di realizzazione hanno copertura nazionale.
L'ambito di intervento è pertanto identificabile attraverso i confini geografici e di prodotto dei mercati rilevanti definiti dal presente provvedimento.

A.2 Ambito di intervento soggettivo

Per quanto concerne l'ambito di intervento soggettivo, i destinatari diretti dell'intervento regolamentare sono riconducibili agli operatori che offrono e domandano il servizio di terminazione vocale su singole reti mobili.

L'intervento regolamentare di cui al presente provvedimento impone i seguenti obblighi differentemente graduati in capo agli operatori identificati quali detentori di significativo potere di mercato, ossia TIM, Vodafone, WIND e H3g:

- Trasparenza
- Non discriminazione
- Accesso ed uso di determinate risorse di rete
- Controllo dei prezzi e contabilità dei costi

Dal lato dell'offerta sono presenti quattro operatori mobili, TIM, Vodafone, WIND ed H3G, che prestano il servizio di offerta di terminazione mobile sulle proprie reti. Tali operatori, detenendo un significativo potere di mercato, sono soggetti al rispetto dei summenzionati obblighi così come differentemente declinati nel provvedimento.
Dal lato della domanda i destinatari diretti dell'intervento sono gli stessi operatori mobili precedentemente individuati nonché gli operatori di rete fissa attivi nel territorio italiano. Tali operatori hanno la necessità di richiedere un servizio di terminazione per permettere la comunicazione tra un proprio cliente ed un cliente di rete mobile. Gli operatori di rete fissa sono, quindi, destinatari diretti del presente provvedimento in quanto acquirenti dei servizi di terminazione mobile.

La principale categoria di soggetti indiretti è rappresentata dagli utenti finali che effettuano chiamate dirette a clienti di rete mobile e che quindi potranno beneficiare di condizioni economiche più vantaggiose a seguito della regolamentazione di cui al presente provvedimento.

B. OBIETTIVI E RISULTATI ATTESI

B.1 Obiettivi generali di breve-medio periodo
L'intervento regolamentare si propone di perseguire nel breve-medio periodo, attraverso lo sviluppo della concorrenza, l'obiettivo generale di promuovere l'efficienza economica ed assicurare il rispetto di condizioni economiche competitive praticate nei servizi di terminazione vocale su rete mobile sempre al fine di consentire la massimizzazione del benessere collettivo.

B.2 Obiettivi specifici di breve-medio periodo
Gli obiettivi generali sono perseguibili attraverso il raggiungimento di obiettivi intermedi (specifici) sempre al fine di promuovere lo sviluppo economico e la concorrenza sostenibile, nonché di recare il massimo vantaggio ai consumatori.

C. METODOLOGIA DI ANALISI ADOTTATA

C.1.Metodologia impiegata per l'analisi dell'impatto regolamentare
La metodologia utilizzata per l'analisi dell'impatto regolamentare è basata sull'identificazione dei benefici (obiettivi) e dei costi derivanti ai destinatari diretti e indiretti delle misure regolamentari previste in capo agli operatori notificati nel mercato della terminazione vocale su singole reti mobili. L'analisi è rivolta a quantificare, laddove possibile, il costo-beneficio delle categorie dirette e indirette destinatarie dell'intervento regolamentare anche alla luce di valutazioni prospettiche di breve-medio periodo e di sistema, con particolare riferimento ai mercati coinvolti dal provvedimento.

In taluni casi, i benefici netti derivanti dalla misura regolamentare sono identificabili in ragione degli effetti competitivi generati dall'incremento dell'offerta di servizi, ma non quantificabili in quanto la numerosità degli attori coinvolti è elevata e le informazioni e dati non sono reperibili. Tali soggetti peraltro operano spesso in mercati le cui condizioni economiche sono estremamente differenziate, a parità di servizi offerti, ed il collegamento al mercato della terminazione vocale su singole reti mobili è solo indiretto.

Il mercato oggetto di analisi è caratterizzato dall'assenza di una piena concorrenzialità dovuta all'identificazione di una posizione di dominanza da parte degli operatori TIM, Vodafone, WIND ed H3G nell'offerta all'ingrosso del servizio di terminazione vocale sulle proprie reti mobili. L'analisi dell'impatto regolamentare è pertanto volta a quantificare e qualificare il benessere sociale in una situazione in cui si riscontra la presenza di operatori identificati quali detentori di un significativo potere di mercato.

D. IMPATTO DELL'INTERVENTO REGOLAMENTARE

D.1. Impatto sulla Pubblica Amministrazione

Il provvedimento ha un impatto indiretto sulla Pubblica Amministrazione in qualità di utente finale di servizi offerti attraverso la terminazione vocale sulle reti mobili. Non si ritiene che il provvedimento abbia un impatto specifico sulla Pubblica Amministrazione rispetto agli altri utenti finali presenti nei mercati al dettaglio delle comunicazioni elettroniche.

La misura regolamentare proposta ha un impatto sull'attività istituzionale dell'Autorità la quale è chiamata a garantire l'adeguamento della normativa secondaria di riferimento e la vigilanza della effettiva e corretta applicazione del quadro normativo imposto in capo all'operatore detentore di significativo potere di mercato nonché l'applicazione delle sanzioni previste dal Codice delle comunicazioni elettroniche qualora si verifichino violazioni della normativa vigente.

D.2. Impatto sui destinatari diretti

L'impatto della misura regolamentare sui destinatari diretti è determinabile in modo puntuale nel mercato all'ingrosso della terminazione vocale sulle singole reti mobili sia dal lato dell'offerta della domanda.

Sul lato dell'offerta, l'impatto del provvedimento riguarda la riduzione, per gli operatori mobili, dei ricavi derivanti dal servizio di terminazione mobile, nell'arco di validità del provvedimento stesso. Sul versante della domanda, gli stessi operatori mobili beneficiano tuttavia di una riduzione dei costi connessi alla produzione dei servizi di chiamata mobili e di programmazione pluriennale di tali costi.
L'intervento regolamentare di cui al presente provvedimento ha impatto, inoltre, anche sugli operatori di rete fissa attivi nel territorio italiano. Tali operatori, infatti, nel richiedere un servizio di terminazione al fine di consentire la comunicazione tra un proprio cliente ed un altro appartenente ad un operatore di rete mobile, beneficiano degli effetti conseguenti dalla riduzione dei propri costi di interconnessione (terminazione su rete mobile).

Al fine di quantificare tali effetti occorre quindi distinguere tra i ricavi di terminazione delle chiamate originate da rete fissa (fisso-mobile, F2M)) e quelli derivanti da terminazione delle chiamate originate da rete mobile (M2M).

Nel primo caso è possibile stimare, in maniera abbastanza accurata, la riduzione dei ricavi degli operatori mobili che, evidentemente, corrisponde ad un'eguale riduzione dei costi per gli operatori di rete fissa interconnessi che, attraverso il servizio di terminazione mobile, offrono ai propri clienti servizi di chiamate fisso-mobile.

Nel secondo caso, oltre alle riduzioni dei ricavi ,occorre considerare le riduzioni dei costi di ciascuno degli operatori mobili che offre servizi finali di chiamate mobile. Qualora si considerasse solo la riduzione dei ricavi, l'impatto della manovra verrebbe di molto sovrastimato. E' infatti il saldo netto tra le voci di costo e ricavo a determinare l'effettivo impatto della manovra. La valutazione quantitativa di tali voci è tuttavia più complessa in quanto occorre considerare tutte le relazioni di traffico entrante ed uscente di ciascun operatore nei confronti dei tre restanti ed imporre specifiche assunzioni per alcuni parametri (p.e. simmetria delle relazioni di traffico).

Impatto del fisso-mobile
Per quanto riguarda il caso del fisso-mobile, le stime sono state effettuate ipotizzando un traffico fisso-mobile costante nel periodo di vigenza del provvedimento (1° settembre 2005 – 1° luglio 2008) ed uguale, su base annua, a quello rilevato per l'anno 2004.

Considerato che il provvedimento conferma la misure urgenti e cautelari che hanno ridotto, a partire dal 1° settembre del 2005, il prezzo di terminazione sulle reti di TIM e Vodafone da 14,95 a 12,10 €cent/min e sulla rete di Wind da 18,08 a 14,35 €cent/min, la stima viene effettuata come differenza tra i ricavi che si avrebbero considerando il mantenimento (fino al 1° luglio 2008) dei prezzi di terminazione praticati antecedentemente al 1° settembre 2005 ed i ricavi che si otterrebbero (nel medesimo periodo) applicando le riduzioni previste al 1° settembre 2005 ed al 1° luglio degli anni 2006 e 2007.
Sotto tali ipotesi, si stima una riduzione di ricavi, per gli operatori mobili, ed una corrispondente riduzione dei costi per gli operatori di rete fissa di circa 1.835 milioni di euro nel periodo 1° settembre 2005-1° luglio 2008.
Laddove si volessero tuttavia considerare i soli effetti incrementali del provvedimento di conclusione dell'analisi di mercato rispetto alle riduzioni già effettuate con le misure urgenti e cautelari di cui alla delibera n. 286/05/CONS ossia in altre parole considerare i soli effetti delle riduzioni che si avranno al 1° luglio degli anni 2006 e 2007, la stima è pari a circa 515 milioni di euro, sempre nel medesimo periodo.

Impatto del mobile-mobile
Per quanto sopra detto, la stima dell'impatto richiede la valutazione delle relazioni di traffico entrante ed uscente di ciascun operatore mobile nei confronti dei tre restanti operatori. Al riguardo sono stati considerati alcuni dati (traffico ed utenti) stimati al 1° al settembre 2005 e mantenuti costanti nel periodo di riferimento (1° settembre 2005-1° luglio 2008). Tale assunzione non tiene quindi conto delle possibili variazioni delle quote di traffico degli operatori mobili, nello stesso periodo.
Ciò premesso, si può affermare che l'impatto della manovra nel segmento mobile-mobile, all'incirca 200 milioni di euro, risulta di un ordine di grandezza inferiore a quello stimato per il fisso-mobile.

D.3. Impatto sui destinatari indiretti
I principali destinatari indiretti sono rappresentati dagli utenti finali i quali, nell'effettuare chiamate verso utenti di rete mobile, beneficiano di migliori condizioni economiche e competitive rispetto ad una situazione di assenza di intervento regolamentare.
Come già indicato nella delibera n. 286/05/CONS, recante misure urgenti in materia di fissazione dei prezzi massimi di terminazione delle chiamate vocali su singole reti mobili, un intervento a livello *wholesale* produce effetti sulla spesa sostenuta dai consumatori nel mercato al dettaglio che risulta facilmente stimabile per ciò che attiene al segmento delle chiamate fisso-mobile mentre risulta di più difficile valutazione per il segmento mobile-mobile.

Infatti, nel primo caso la riduzione dei costi di terminazione viene direttamente trasferita ai clienti finali di Telecom Italia (che rappresentano circa i 2/3 del mercato) per la quale sussistono allo stato obblighi regolamentari di formulazione del prezzo finale delle chiamate fisso-mobile ed indirettamente ai clienti dei restanti operatori di rete fissa, che offrono il servizio fisso-mobile che saranno indotti a ridurre i loro prezzi finali per il meccanismo concorrenziale. Pertanto si può stimare che la riduzione dei costi di terminazione sopra indicata (circa 1.835 milioni di euro nel periodo di riferimento) per gli operatori di rete fissa verrà trasferita, quale beneficio, agli utenti ed ai consumatori nel periodo di vigenza del provvedimento.

Nel caso delle chiamate mobile-mobile vale in primo luogo ribadire che gli impatti a livello *wholesale* sono di molto inferiori rispetto a quelli del segmento fisso-mobile. In secondo luogo, seppure l'Autorità, non disponga di un potere tariffario che consenta alle riduzioni di prezzo *wholesale* di trasferirsi automaticamente sui valori pagati dagli utenti finali, non va però dimenticato che una diminuzione del costo del servizio, anche in presenza di strutture di mercato concentrate, tende spontaneamente a riflettersi sui prezzi finali. Pertanto anche rispetto al servizio finale mobile-mobile è del tutto ragionevole prevedere una riduzione dei relativi prezzi agli utenti.

Conclusione

In conclusione, la riduzione dei prezzi di terminazione per chiamate originate sia da reti fisse che da reti mobili comporterà una significativa riduzione dei costi dei servizi all'ingrosso necessari a tutti gli operatori al fine della fornitura di servizi finali di comunicazione verso le reti mobili, assumendo una importante valenza pro-concorrenziale ed un beneficio agli utenti e consumatori come sopra quantificato.

06A01170

AUGUSTA IANNINI, *direttore* FRANCESCO NOCITA, *redattore*

(G603026/1) Roma, 2006 - Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato S.p.A. - S.

DELLA REPUBBLICA ITALIANA

CANONI DI ABBONAMENTO ANNO 2006 (salvo conguaglio) (*)

GAZZETTA UFFICIALE - PARTE I (legislativa)

			CANONE DI ABBONAMENTO
Tipo A	Abbonamento ai fascicoli della serie generale, inclusi tutti i supplementi ordinari:		
	(di cui spese di spedizione € 219,04)	- annuale	€ **400,00**
	(di cui spese di spedizione € 109,52)	- semestrale	€ **220,00**
Tipo A1	Abbonamento ai fascicoli della serie generale, inclusi i soli supplementi ordinari contenenti i provvedimenti legislativi:		
	(di cui spese di spedizione € 108,57)	- annuale	€ **285,00**
	(di cui spese di spedizione € 54,28)	- semestrale	€ **155,00**
Tipo B	Abbonamento ai fascicoli della serie speciale destinata agli atti dei giudizi davanti alla Corte Costituzionale:		
	(di cui spese di spedizione € 19,29)	- annuale	€ **68,00**
	(di cui spese di spedizione € 9,64)	- semestrale	€ **43,00**
Tipo C	Abbonamento ai fascicoli della serie speciale destinata agli atti della CE:		
	(di cui spese di spedizione € 41,27)	- annuale	€ **168,00**
	(di cui spese di spedizione € 20,63)	- semestrale	€ **91,00**
Tipo D	Abbonamento ai fascicoli della serie destinata alle leggi e regolamenti regionali:		
	(di cui spese di spedizione € 15,31)	- annuale	€ **65,00**
	(di cui spese di spedizione € 7,65)	- semestrale	€ **40,00**
Tipo E	Abbonamento ai fascicoli della serie speciale destinata ai concorsi indetti dallo Stato e dalle altre pubbliche amministrazioni:		
	(di cui spese di spedizione € 50,02)	- annuale	€ **167,00**
	(di cui spese di spedizione € 25,01)	- semestrale	€ **90,00**
Tipo F	Abbonamento ai fascicoli della serie generale, inclusi tutti i supplementi ordinari, ed ai fascicoli delle quattro serie speciali:		
	(di cui spese di spedizione € 344,93)	- annuale	€ **780,00**
	(di cui spese di spedizione € 172,46)	- semestrale	€ **412,00**
Tipo F1	Abbonamento ai fascicoli della serie generale inclusi i supplementi ordinari con i provvedimenti legislativi e ai fascicoli delle quattro serie speciali:		
	(di cui spese di spedizione € 234,45)	- annuale	€ **652,00**
	(di cui spese di spedizione € 117,22)	- semestrale	€ **342,00**

N.B.: L'abbonamento alla GURI tipo A, A1, F, F1 comprende gli indici mensili
Integrando con la somma di € **80,00** *il versamento relativo al tipo di abbonamento alla* Gazzetta Ufficiale *- parte prima - prescelto, si riceverà anche l'Indice Repertorio Annuale Cronologico per materie anno 2005.*

BOLLETTINO DELLE ESTRAZIONI

Abbonamento annuo (incluse spese di spedizione) € **88,00**

CONTO RIASSUNTIVO DEL TESORO

Abbonamento annuo (incluse spese di spedizione) € **56,00**

PREZZI DI VENDITA A FASCICOLI
(Oltre le spese di spedizione)

Prezzi di vendita:		
	serie generale	€ 1,00
	serie speciali (escluso concorsi), ogni 16 pagine o frazione	€ 1,00
	fascicolo serie speciale, *concorsi*, prezzo unico	€ 1,50
	supplementi (ordinari e straordinari), ogni 16 pagine o frazione	€ 1,00
	fascicolo Bollettino Estrazioni, ogni 16 pagine o frazione	€ 1,00
	fascicolo Conto Riassuntivo del Tesoro, prezzo unico	€ 6,00

I.V.A. 4% a carico dell'Editore

GAZZETTA UFFICIALE - PARTE II (inserzioni)

Abbonamento annuo	*(di cui spese di spedizione € 120,00)*		€ **320,00**
Abbonamento semestrale	*(di cui spese di spedizione € 60,00)*		€ **185,00**
Prezzo di vendita di un fascicolo, ogni 16 pagine o frazione (oltre le spese di spedizione)		€ 1,00	

I.V.A. 20% inclusa

RACCOLTA UFFICIALE DEGLI ATTI NORMATIVI

Abbonamento annuo		€ **190,00**
Abbonamento annuo per regioni, province e comuni		€ **180,00**
Volume separato (oltre le spese di spedizione)	€ 18,00	

I.V.A. 4% a carico dell'Editore

Per l'estero i prezzi di vendita, in abbonamento ed a fascicoli separati, anche per le annate arretrate, compresi i fascicoli dei supplementi ordinari e straordinari, devono intendersi raddoppiati. Per il territorio nazionale i prezzi di vendita dei fascicoli separati, compresi i supplementi ordinari e straordinari, relativi ad anni precedenti, devono intendersi raddoppiati. Per intere annate è raddoppiato il prezzo dell'abbonamento in corso. Le spese di spedizione relative alle richieste di invio per corrispondenza di singoli fascicoli, vengono stabilite, di volta in volta, in base alle copie richieste.

N.B. - Gli abbonamenti annui decorrono dal 1° gennaio al 31 dicembre, i semestrali dal 1° gennaio al 30 giugno e dal 1° luglio al 31 dicembre.

Restano confermati gli sconti in uso applicati ai soli costi di abbonamento

ABBONAMENTI UFFICI STATALI
Resta confermata la riduzione del 52% applicata sul solo costo di abbonamento

* tariffe postali di cui al Decreto 13 novembre 2002 (G.U. n. 289/2002) e D.P.C.M. 27 novembre 2002 n. 294 (G.U. 1/2003) per soggetti iscritti al R.O.C.

€ 9,00